جوردن بايرون

وسائل النجاح

العقل – الثقة – الشخصية الجذابة

تقديم وتحرير

صبحي محمود

الكتاب: وسائل النجاح

الكاتب: جوردن بايرون

الطبعة: ٢٠٢١

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور - الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية

هاتف: ٣٥٨٢٥٢٩٣ – ٣٥٨٦٧٥٧٦ – ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس: ٣٥٨٧٨٣٧٣

http://www.bookapa.com E-mail: info@bookapa.com

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

بايرون، جوردن

وسائل النجاح / جوردن بايرون، تقديم وتحرير: صبحي محمود

– الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

١٦٥ ص، ١٨*٢١ سم.

الترقيم الدولي: ٩ – ١٣٥ – ٩٩١ – ٩٧٧ – ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع: ٤٤٠٢ / ٢٠٢١

وسائل النجاح

العقل – الثقة – الشخصية الجذابة

وكالة الصحافة العربية
«ناشرون»

تقديم

"الفرصة تأتي لمن يستحقها".. مقولة تتردد كثيرا، نسمعها لكن قد لا نفكر في معناها، فكيف تأتي الفرصة؟ وهل تأتي مصادفة؟ بالطبع لا، فإن كانت تأتي مصادفة فعلا فما فائدة السعي؟ فليجلس الواحد منا في مكانه إذا منتظرا الفرصة الخيالية تلك لتطرق بابه معلنة عن نجاحه دون تعب، وهذا ما لا يمكن أن يحدث أبدا.

استحقاق الفرصة يعني أنها لا يمكن أن تأتي مصادفة، فمن يستحقها هو الذي لديه هدف يسعى لتحقيقه، فإن وافقت ظروفه أهدافه كانت معينا له على تحقيقها، فيجب أن يكون لك هدف محدد من حياتك ترجوه منها، فالفرصة تأتى لمن يستحقها وأيضا الفرصة لا تأتى إلا مرة واحدة.. وحتى تغتنم فرصتك يجب أن تكون مستعدا، فكيف تكون مستعدا لاغتنام فرصتك وتحقيق أهدافك؟

هذا ما يخبرنا به كتاب "وسائل النجاح" لخبير التنمية البشرية الأمريكي "جوردن بايرون" ونقله إلى العربية عبد المنعم الزيادي، عبر الفصول الستة التي تكون كتابه، كل فصل منها يتخذ من جملة استفهامية عنوانا، فكل فصل يطرح سؤالا في العنوان، ثم تأتي الإجابات عبر صفحات الفصل لتمهد الطريق إلى النجاح.

وما تتضمنه الفصول من آراء لم تأت جزافا وليست رأيا شخصيا للكاتب، وإنما تقوم على استخدام الحقائق التي توصل إليها علم النفس خلال بحثه الدائب في دواخل النفس البشرية، وتحليله الدقيق للسلوك الإنساني، فهذا المجال "التنمية البشرية" أو فن "التقويم الذاتي" بحسب تعبير المؤلف ليس ضربا من الخيال كما قد تنبىء بعض الكتب التي تبتذله وتتخذ منه عنوانا ووسيلة للترويج، بل يعتمد على خبرات علماء النفس، ومنهم من يعتبره فرعا من فروع هذا العلم ويسميه "علم النفس العملي"ومن هؤلاء جوردون بايرون مؤلف كتاب"أتح لنفسك فرصة"– وهو العنوان الأصلي للكتاب– وكل فصل من فصوله يكاد يكون كتابا مستقلا، وخلاصتها جميعا تتمثل في أن "الفرص" لا تأتي عشوائيا، وإنما الإنسان الواعي هو الذي يتيح لنفسه الفرص وينتفع بها على الوجه الأكمل، أي يصنع الفرص ويستحقها.

أما من لا يتيح لنفسه فرصا فيبقى مغمورا، أو كما يقول الكاتب في تقديمه للكتاب "الموظف المنسي" هو الموظف الذي ينسى، لكنه في كل مرة ينتحل الأعذار لنسيانه، وليست الذاكرة الضعيفة إلا علامة على ذهن مشتت، نهب للفوضى والإهمال، والرجل الجاد في إتاحة الفرصة لنفسه هو الذي يجعل من ذهنه آلة من أجود طراز، وإنما يتأتى له ذلك بتدريب عقله وتنمية ذاكرته، واكتساب القدرة على تركيز ذهنه.

يضع لك جوردون بايرون خطة لاستحقاق النجاح، خطوتها الأولى هي الثقة في النفس، فهي وقوة الإرادة دعامتان لا زمتان للحياة الناجحة. فمثلا الرجل المتخاذل، بدلا من أن يحلل أخطاءه ليقف على أسبابها ويعمل على تلافيها، نجده يمتثل للحقيقة الواقعة وهي أنه أخطأ، ويبالغ في تجسيم هذه

الحقيقة حتى يصور له الوهم أنه سوف يخطئ دائما، والنتيجة الحتمية لذلك هي الفشل المحقق.

والثقة بالنفس تتجلى في موقف المرء من الأشياء التي يريد تحقيقها، ومن نجاحه أو فشله في تحقيقها، لكن أغلب الناس من وجهة نظر الكاتب فاقدين للثقة في أنفسهم، وهو يرجع ذلك إلى "مركب النقص" بحسب المفهوم الفرويدي، وقد طوره تلميذه الفريد إدلر، الذي يرى إن البشر جميعًا خرجوا إلى الحياة ضعافًا، عراة، عاجزين، وقد ترك هذا أثرا باقيا في التصرف الإنساني. ويظل كل شيء حولنا أقوى منا زمنا يطول أو يقصر، حتى إذا نضجنا، وجدنا أنفسنا كذلك، تواجهنا قوى لا نستطيع مواجهتها، وهذه الظروف القاهرة هي التي تخلق في الإنسان إحساسا بالنقص باقي الأثر، فتنشأ أهداف القوة والسيطرة التي يرى أدلر أنها توجه تصرفاتنا جميعًا. ولكن واحدة من أنفع الخطوات في اكتساب الثقة بالنفس تتمثل في أن يدرك الفرد مدى شيوع الإحساس بالنقص بين الناس، فذلك يزيل الشعور بانفراده بما يحسه من نقص، فيجاهد لاكتساب الثقة بالنفس حتى يرتفع إلى مستوى عال عن الآخرين. وأفضل الطرق لاكتساب الثقة بالنفس هي أن تنمى في نفسك الصفات التي تؤهلك للنجاح. ويرتبط بها قاعدة أخرى هي أن تصنع الأشياء التي تنجح في صنعها فعلا قبل أن تبدأ بأشياء أكثر صعوبة.

الخطوة الثانية على طريق النجاح تتمثل في اكتسابك لشخصية جذابة، وينقل الكاتب مقولة "إن المعول على الشخصية و الشخصية هي الشيء الذي يتقرر في مطلع حياتك، ويستمر حتى نهاية عمرك"، وهو يؤكد على أن تنمية الشخصية ليست علمًا كسائر العلوم ولكن هناك قواعد عامة يمكن الإفادة منها إذا ما طبقناها على مشكلاتنا الخاصة، فالإنسان هو المهندس

الأول لبنيان حياته وحظه،ونجاحه أو فشله يعتمدان على مدى فهمه للكيمياء العقل.

وفي الكتاب توضيح لمفهوم كيمياء العقل التي تساعدك على أن تشكل شخصيتك وفقا لحاجاتك. ومن الخطأ أن تظن بأنك ولدت ولك شخصية معينة لا سبيل إلى تغييرها مهما تبذل من جهد، فأنت في تغير دائم كل يوم. وهنا ينصحك المؤلف بقوله المختصر: "كن نفسك"، فإن الشخصية الجذابة هي الشخصية الطبيعية التي لا تكلف فيها ولا اصطناع. فإن التقليد والمحاكاة والتطبع تخونك عاجلا أو آجلا.

وفي الفصل الثالث يطرح المؤلف سؤال "كيف تنجح في اكتساب الأصدقاء؟" ولكي تنجح في كسب الأصدقاء لا بد من أن تعرف الطبيعة الإنسانية، لذا يجب أن تعرف نفسك كما تعرف الآخرين. ومن المهم أن تعرف نفسك أولا، فلعل عجزك عن كسب الأصدقاء مرده إلى عيب فيك.

وينطلق الفصل الرابع "كيف تحافظ على صحتك؟" من مقولة " العقل السليم في الجسم السليم " فان الجاذبية الشخصية إنما تكمن في الصحة الجيدة، فالمرء لا يمكن أن يستشعر الحيوية والحماسة، وهو ضعيف الصحة، فالصحة، كالشخصية، والثقة بالنفس، يمكن أن تكتسب و تنمي، وممن استطاعوا اكتساب الصحة "ثيودور روزفلت"، الرئيس الأسبق للولايات المتحدة الأمريكية. فقد كان سيء الصحة منذ نعومة أظفاره، لكنه في مستهل حياته أدرك ضرورة التسلح بالصحة الجيدة لمواجهة أعباء الحياة، فارتحل إلى الغرب حيث عكف على الرياضة، والتدرب على الحياة الخشنة، حتى استطاع أن يكتسب صحة قوية..بالإضافة إلى شخصية متكاملة جذابه، ولاكتساب

الصحة، والمحافظة عليها يورد الكتاب قواعد أساسية، أهمها النوم والراحة، ثم التعرض للشمس والهواء النقي، والحرص على النظافة وممارسة الرياضة .

إن القدرة على التفكير والتمييز من أهم الأسلحة التي يتسلح بها الشاب الطامح إلى النجاح ولكنه لن يكتسبها إلا إذا أحسن تدريب عقله، لذا يخصص الكاتب الفصل الخامس من كتابه لموضوع "كيف تدرب عقلك؟"، فالقدرة على تركيز الذهن، وصب الاهتمام في المشكلة التي تواجهك هي أهم مقومات النجاح، وأولى خطوات التدريب الذهنى و تركيز الذهن، ليس معناه توجيه الذهن إلى خط بعينه من خطوط التفكير، وإنما يعني توجيه الذهن إلى كل الزوايا و النواحي التي تحيط بموضوع بعينه.. أما "الفكرة الثابتة"، فعادة خطيرة، فهى نوع من التركيز الذهني المنصب على موضوع خاطىء".

والتفكير السليم ينبغي أن تنقله عبارات سليمة، فلا ينبغي أن تكون عباراتك مبهمة أو غامضة. وأكثر الناس يحسبون أن مثل هذا الأسلوب في التعبير عن النفس يجعلهم مميزون، ولكنهم مخطئون في هذا الاعتقاد، فإن العبارات المبهمة تدل على تشتت في التفكير، فأعمد إلى البساطة والوضوح في التعبير.

ولأن الهدف الأساسي من الكتاب هو أن يقود القارىء إلى طريق النجاح، فقد اختتمه المؤلف بفصل عنوانه "كيف تنجح في عملك؟"، ويأتي كمحصلة لما جاء في الفصول الخمسة الأولى، ولدى الكاتب قناعة بفكرة تبدو غريبة نوعا ما، وخلاصتها أننا "كلنا نمارس البيع في كل يوم من أيام حياتنا. إننا نبيع أفكارنا، وآراءنا، وحيويتنا، وحماستنا إلى أولئك الذين يتصلون بنا".

لذلك فهو ينصح كل شاب مقدم على الحياة أو باحث عن عمل بنصيحة منطلقة من تلك الفكرة وهي: " إذا لم تكن بائعا فخير لك أن تكون أولا، ثم تبحث عن عمل بعد ذلك" فلا أحد، مهما تكن هويته، يسعه أن يبلغ النجاح، ما لم يعرف المبادئ الأساسية الفن البيع، ويطبقها على مشكلته الخاصة ببيع خدماته" .

وهو يردفها بنصيحة أهم: "لا تقبل العمل كمنحة أبدًا، وإنما بع خدماتك، و بأقصى ما تستطيع من ثمن، للفرد أو الهيئة التي تظن أنها تفيد منك". ولكي تبيع خدماتك، بدلا من مجرد التماس العمل، ينبغي أن تجري تعديلا على اتجاهك الذهني، بحيث تكتشف قدراتك وتعرف ماذا لديك حقا؟ ذلك شرط رئيسي للنجاح في أن تجد فرصة، فالعالم مليء بالفرص، و إذا حاول الفرد أن "يشكل" نفسه بحيث يلائم الظروف بدلًا من أن يحاول تشكيل الظروف بحيث تتلاءم معه، فإنه سيجد أنه قد اقترب من النجاح أكثر مما كان يتصور. والذي يقصده الكاتب هنا هو أن ينقد الإنسان نفسه نقدًا صادقًا ليقف على الوجوه التي تتطلب التعديل، وذلك شيء شديد الصعوبة.

لذا يقول الكاتب في الخاتمة: "نعرف كلنا طريق السداد، ولكننا نتنكبه! إننا مجبولون على صنع الأسهل من الأمور، وندر منا من هو على استعداد لدفع ثمن النجاح. نعم فما أندر المستعدين لتضحية شيء من رفاهيتهم وشيء من الفوضى التي تسير عليها حياتهم نحو مستقبل غامض، غير واضح المعالم! وأندر منهم الذين أوتوا صفة المثابرة على خطة برعوا في إنتاجها ".

صبحي محمود

مقدمة المؤلف

"جون ديفو" رجل في منتصف العمر، كان يعمل محررًا بإحدى وكالات الدعاية والإعلان. وقد انقضى عليه زمن طويل، وهو قابع خلف مكتبه يدبج صيغ الإعلانات، التي كانت تلقي رضاء رؤسائه، فلما جاءت الأزمة الاقتصادية، ألفي جون نفسه في عداد الآلاف المتعطلين، وجاءنى يرجوني السعي لإيجاد عمل له. وكنت أعرف أن ثمة مؤسسة تطلب بائعا بالعمولة، فاقترحت العمل عليه، لكنه سرعان ما قال لي في لهجة المتخوف المتوجس: "بالله عليك يا مستر بايرون، أرجو أن تجد لي عملًا غير البيع، فإنني لا أقوى على مجرد مقابلة العملاء. وقد يكون خيرًا لي و أبقي أن أجد عملًا روتينيا خلف أحد المكاتب، أزاوله في صمت وهدوء".

إن هذا الرجل كان يعرف أوجه نقصه، ولكنه لم يسع قط لسدها. لقد كان ينتظر أن يتيح له أحد الفرصة التي كان ينبغي أن يتيحها هو لنفسه! فهل عرفت ما هو وجه النقص الرئيسي في "جون ديفو" ؟ إنه ضعف ثقته بنفسه!

وأعرف رجلا جاوز الخمسين، وهو خبير بصناعة جديدة لم يكتمل بعد تطورها، ولكنه رغم ذلك كان متعطلا ينشد العمل ولا يجده على أنني أعرف أنه قابل ثلاثة على الأقل من أصحاب الأعمال، وفي كل مرة كان يقول لي: القصة نفسها... لقد استخدموا شخصا آخر.

ربما لأنه صديق شخصي لصاحب العمل! وما قوله إلا حديث خرف و من باب تعزية النفس وحسب. إن الشيء الحقيقي الذي كان يقف حائلا دون

هذا الرجل، ودون كسب ما لا يقل عن ثلاثة آلاف جنيه سنويا هو... شخصيته!

كان بادي العبوس دائما، غاضبًا أبدًا، جامد ملامح الوجه. دائم الشكوى و التأفف، ولهذا قصر عن أن يعرف كيف يبيع خدماته! فإليك سبب آخر من أسباب إضاعة فرص النجاح: الشخصية.

ولسوف تجد أن أمر إتاحة الفرصة لنفسك يقتضيك أن تحلل ذاتك بقصد تنمية صفاتك الكامنة التي يمكن أن تدفعك إلى التقدم والنجاح.

خذ ذاكرتك مثلا.. إنك لتجد في أغلب الأحيان أن "الموظف المنسي" هو الموظف الذي ينسى.. لكنه في كل مرة ينتحل الأعذار لنسيانه، وليست الذاكرة الضعيفة إلا علامة على ذهن مشتت، نهب للفوضى والإهمال. والرجل الجاد في إتاحة الفرصة لنفسه هو الذي يجعل من ذهنه آلة من أجود طراز، وإنما يتأتى له ذلك بتدريب عقله وتنمية ذاكرته، واكتساب القدرة على تركيز ذهنه.

قال تشارلس شواب إن أهم العوامل التي تهيئ للشاب فرص النجاح هو تصميمه على أن يحرز الهدف الذي ينشده. يتطلب هذا:

أولا: أن يلم الشاب بإمكانياته التي تدفعه في طريق غاية محددة.

ثانيا: أن تكون للشاب ثقة كافية بنفسه، وقدر كاف من قوة الإرادة كي يثابر على المضي في طريق هدفه.

ثالثا: أن تكون له شخصية جذابة تكسبه صداقة الناس وتحرز له معاونتهم.

رابعا: أن يكون على درجة كافية من صحة البدن التي هي أساس كل قوة خلقية و نفسانية.

وسوف تجد في هذا الكتاب تفصيلا لهذه الحاجات التي لا غنى لك عنها لكي تتيح لنفسك فرصة النجاح في الحياة، والسعادة فيها.

وكل ما أرجوه ألا ترتد على عقبيك الآن إذا كنت قد جربت الفشل، أو انهزمت أمام العقبات. بل امنح نفسك فرصة أخرى، فالمباديء الواردة في هذا الكتاب قد عادت بالخير على الذين طبقوها في حياتهم، ومن تم فالأمل وطيد في أن تعود عليك أنت أيضا بالخير والفائدة..اجعل دأبك أن تتيح لنفسك كل فرصة، فليس من الحصافة أن ترضى بنصف النجاح، وفي مقدورك أن تبلغ النجاح كله.

جوردون بايرون

الفصل الأَول

كيف تكتسب الثقة بالنفس وقوة الإرادة؟

الثقة بالنفس

الثقة بالنفس وقوة الإرادة دعامتان لا غناء عنهما للحياة الناجحة، خذ مثل الرجل المتخاذل المتخوف، إنه عوضا عن أن تحلل أخطاءه ليقف على أسبابها ويعمل على تلافيها، يمتثل للحقيقة الواقعة وهي أنه أخطأ، ويبالغ في تجسيم هذه الحقيقة حتى يصور له الوهم أنه سوف يخطئ دائما، والنتيجة الحتمية لذلك هي الفشل المحقق!!

فإذا كان مثل هذا الرجل يقود سيارته، وأراد أن يقف بها إلى جوار الطوار فأخطأ تقدير المسافة بينه و بين المكان الذي يريد الوقوف فيه، وصدم الطوار صدمة أتلفت إطار المجلة الأمامية، تراه يقول لنفسه شيئا كهذا: "يالي من سائق فاشل! حتى الوقوف لا أحذقه! حقا إنني لا قبل لي بتقدير الأبعاد!"

وواضح أن صاحبنا لو اتخذ هذا الاتجاه الذهني، فسوف يتحقق ظنه في نفسه، ويغدو سائقًا فاشلًا حقًا. ولكن هب أنه عول، في المرات التالية، على التمرن على تقدير البعد بينه و بين الطوار، وتدرب على هذا مثنى و ثلاث ورباع، أما كان الأقرب إلى الاحتمال أن يغدو سائقا بارعا لأنه عرف خطأه و تدرب على تلافيه؟

إن تأمل الخطأ، بغض النظر عن أسبابه ووسائل تلافيه، لا يعقب إلا

الفشل المحقق.. أما تدبر أسباب الخطأ وطرق تلافيه فهو السبيل إلى اكتساب الثقة بالنفس.

ما هي الثقة بالنفس؟

إن الثقة بالنفس هي الاعتقاد في النفس، والركون إليها، والإيمان بها.. ويضيف العالم النفساني "والتر بتكين" مؤلف كتاب "الحياة تبدأ في الأربعين [١]" إلى ذلك قوله: "والثقة بالنفس تتجلى في موقف المرء من الأشياء التي يريد تحقيقها، و من نجاحه أو فشله في تحقيقها ".

حضر إلى يومًا، " فرد إيفانز" – وهو اليوم على رأس إحدى الشركات الكبرى التي تبيع آلات تكييف الهواء – حضر إلى يشكو التعطل بسبب استغناء الشركة التي كان كاتبًا لديها عنه. وسألني أن أتوسط له في الحصول على عمل. وبرغم أنه كان يعمل كاتبًا، إلا أنني كنت أعلم أن له إلمامًا بفن البيع، ومن ثم سألته ما رأيه في أن يعمل لحساب شركة تبيع آلات تكييف الهواء، فقال: ولا أدري على وجه الدقة". فقلت له: "إن سجل المبيعات لدى الشركات الكبرى يميل إلى الصعود حتى في أوقات الأزمات" ثم شرحت له طرفًا من صناعة آلات تكييف الهواء والرواج المتوقع لها، وذكرت له اسم شركة على استعداد لأن تقبله بائعًا لحسابها بالعمولة.

ولم أر ايفانز إلا بعد شهرين، حين جاءني في زيارة قصيرة، فلما سألته أين يعمل، قال: " لقد كان توجيها سديدًا هذا الذي وجهتني إليه. إنني الآن مدير المبيعات بشركة (....) لآلات تكييف الهواء! " وأطلعني على سجل مبيعاته، فكان جديرًا بالدهشة حقا! كان في ارتفاع مستمر. وكان دخله في

---

(1) **Dr. Walter B. Pitkin, "Life Begins at Forty".**

ذلك الوقت قد بلغ خمسة وعشرين جنيها في الأسبوع.. أما الخطوات التي اتبعها للوصول إلى هذا النجاح فجديرة بالدراسة والتحليل:

أولا: برغم أنه كان من قبل "رجل مكتب" – إن جازت هذه التسمية – إلا أنه كان يؤمن على الدوام بأن الربح الوفير لا يوجد إلا في ميدان البيع. وإذن فقد وثق في أن البيع يجزي لو وثق المرء في جودة بضاعته وصلاحيتها للمستهلك. ومن ثم كانت الخطوة رقم ١: اكتساب الثقة بنفسه، وإدراكه أن اكتساب الثقة ببضاعته أمر حتمي.

ثانيًا: زار عددًا من الشركات التي تبيع آلات تكييف الهواء، وأحرز المعلومات الكافية عن بضاعتها، ودرس مميزاتها و مساوئها" والأهم من ذلك، أنه درس طرق البيع التي تتبعها كل من هذه الشركات، وإذن فقد كانت الخطوة رقم ٢: اكتساب الثقة في طريقة البيع الواجب اتباعها..

ثالثًا: زار المصانع التابعة لهذه الشركات، ورأى كيف تصنع الآلات، وتحدث إلى الصناع، واختبر طريقة الصنع. وإذن فالخطوة رقم ٣ كانت: اكتساب الثقة في جودة الصنع.

رابعًا: زار عددا من المستهلكين في منازلهم، واستمع إلى آرائهم بصدد الآلات المباعة لهم وهل تدفيء حقا بيوتهم شتاء وتلطف جوها صيفا ؛ ومن ثم كانت الخطوة رقم ٤: اكتساب الثقة في وجود البضاعة ذاتها.

خامسًا: فاضل بين الشركات التي زارها، وتخير من بينها ما رأى أنها أفضلها من كافة الوجوه، ثم تقدم إليها طالما أن يشتغل بالبيع لحسابها على أساس العمولة.

وتمكن في الأسبوعين الأولين من عقد صفقة واحدة بسيطة كانت عمولته عنها تسعة جنيهات وحسب، وراح يعيش على مال مقترض، ولكن شيئًا واحدًا في نفسه لم يتزعزع، ذلك هو ثقته في مقدرته على البيع، وثقته في البضاعة التي يبيعها.

وفي الوقت الذي كان ايفانز يحدثني فيه بقصة نجاحه، قدمت إليه شابا كان قد قدم إلى يسألني التوسط له في عمل. ولم يكن الشاب يحذق حرفة معينة، ولم يكن له هدف معين في الحياة، ولا فكرة عما يستطيع أن يصنعه ليكتسب رزقه!

وسأله ايفانز أيريد أن يتعلم صناعة آلات التكييف؟ فقال الشاب: "إنني لا علم لي مطلقًا بهذه الصناعة" فقال ايفانز: "أعلم ذلك، ولكن في وسعي أن أقنع رئيس المصنع بأن يلقنك إياها" . قال الشاب: "لا أدري، ولكن ربما كان رئيس المصنع يجد غضاضة في ذلك. تم إنني لم أزاول قط عملًا ميكانيكيًا"!

على أنني وإيفانز استطعنا أن نقعنه بضرورة المحاولة. وسلمه إيفانز بطاقة ليقدمها إلى رئيس المصنع في يوم الاثنين التالي، وقال إن المصنع في ضاحية عينها له، وقد دهشت حين سألني الشاب: كيف يصل إلى هذه الضاحية! وفي لهجة أقرب إلى التهكم قلت له أن يركب۔ "الأوتوبيس"!

ولم ينقض أسبوع حتى جاءني الشاب كما جاء أول مرة، يطلب عملا! قلت له: لقد حسبت أنك تعمل مع إيفانز؟!، قال: «كلا. إنني لم أتوسم خيرا في هذا العمل. لقد ذهبت إلى المصنع يوم الأربعاء، ولكن الرئيس قال إنه مشغول عن مقابلتي" قلت له: "ولم لم تذهب يوم الاثنين كما تم الاتفاق؟" فأجاب: "لقد أتيحت لي فرصة يوم الأربعاء لأذهب إلى الضاحية دون أن

أتكبد نفقات "الأوتوبيس". وحسنا فعلت بامتناعى عن الذهاب يوم الاثنين، فإنني لا دراية لي بهذا العمل، ولست أتوسم فيه خيرا"! قلت: "وماذا قال لك رئيس المصنع؟، قال: "سألني أن أحضر يوم الاثنين المقبل، ولكنني لا أنوي الذهاب، فانني لست مستعدا لإنفاق دافق من أجل شيء لا أرجو من ورائه نفعًا!".

أي والله! لقد دارت هذه المناقشة بنصها بيني و بين هذا الشاب! و لئن دلتك على شيء، فإنما تدلك على مدى ضعف ثقة هذا الشاب بنفسه، وضعف ثقته بالناس، وضعف ثقته بالعمل الذي كان يوشك أن يلتحق به!

لم يكن لهذا الشاب من هم إلا الامتثال للفشل دون أن يحاول الوقوف على أسبابه وطرق تلافيها.

وحين تنظر إلى الثقة بالنفس على أنها اتجاه ذهنى، تذكر أنك تستطيع أن تسرف فيها! وأن تشح.. أما الإسراف فمذمة لا محمدة، وأوفق نوعين من أنواع الثقة بالنفس هما هذان النوعان اللذان يصفهما الدكتور "بتكين":

أولًا: الثقة المطلقة بالنفس التي تستند إلى مبررات قوية لا يأتيها الباطل من أمام أو من خلف. فهذه ثمة تنفع صاحبها و تجزيه.. إنك ترى الشخص الذي له مثل هذه الثقة في نفسه يواجه الحياة غير هياب ولا يهرب من شيء من منغصاتها. يتقبل الصفعة لا صاغرا، ولكن حازما قبضتيه مصمما على جولة أخرى، ويقدم مرة أخرى دون أن تفقد شيئا من ثقته بنفسه.. مثل هذا الشخص لا يؤذيه أن يسلم بأنه أخطأ، وبأنه فشل، وبأنه ليس ندا كفؤا في بعض الأحيان.

ثانيًا: الثقة المحددة بالنفس في مواقف معينة، وضآلة هذه الثقة أو

تلاشيها في مواقف أخرى. فهذا اتجاه سليم يتخذه الرجل الحصيف الذي يقدر العراقيل التي تعترض سبيله حق قدرها. ومثل هذا الرجل أدنى إلى التعرف على قوته الحقيقية من كثيرين غيره.. وقد يفيده خداع النفس، ولكنه لا يرتضيه بل على العكس يحاول أن يقدر إمكانياته حق قدرها، فمتي وثق بها، عمد إلى تجربتها واثقًا مطمئنًا.

ولا شك أن لك من معارفك من يمثلون هذين النوعين من الواثقين بأنفسهم، ولكن عدد الخارجين على هذين النوعين المثاليين، على أية حال، يفوق كل تقدير، وأكثر هؤلاء ممن يطبعهم افتقاد الثقة بالنفس.

فلماذا كان أكثر الناس ضعاف الثقة بأنفسهم؟ لعلنا نستطيع أن تصل إلى الجواب إذا نظرنا إلى المسألة من وجهة نظر مركب النقص، الذي وفاه على النفس حقه من الإيضاح. وقد كان "فرويد" مؤسس مدرسة التحليل النفسي أول من أطلق هذا الاصطلاح، ولكنه غدا أكثر التصاقا بتعاليم "الفريد أدلر" تلميذ فرويد الذي انشق عليه وأسس مدرسة علم النفس الفردى. يقول أدلر إن البشر جميعًا خرجوا إلى الحياة ضعافًا، عراة، عاجزين، وقد ترك هذا أثرا باقيا في التصرف الإنساني. ويظل كل شيء حولنا أقوى منا زمنا يطول أو يقصر، حتى إذا نضجنا، ألفينا أنفسنا كذلك، تواجهنا قوى لا حول لنا أمامها ولا قوة، ويقفل علينا شرك الحياة العصرية المتشعبة كما يقفل الشرك على الفأر! فهذه الظروف القاهرة التي تخلق و نعيش فيها تترك في الإنسان إحساسا بالنقص باقي الأثر، ومن ثم تنشأ أهداف القوة والسيطرة التي يرى أدلر أنها توجه تصرفاتنا جميعًا.

ولعل في قول أدلر كثيرًا من الصحة وإن كان اشتراك البشر جميعًا في

الإحساس بالنقص أمرا غير ملحوظ، فثمة أشخاص يلوح كأنهم لم يعانوا قط من أدنى إحساس بالنقص. ولكن واحدة من أجدى الخطوات في اكتساب الثقة بالنفس أن يدرك الفرد مدى شيوع الإحساس بالنقص بين الناس، فإذا جعلت هذه الحقيقة ماثلة في ذهنك زايلك شعور با نفرادك دون سائر الخلق ما تحسه من نقص، ولأن الإحساس بالنقص من الشيوع بمثل ما رأينا، لذلك يجاهد الناس الاكتساب الثقة بالنفس حتى يرتفعوا إلى مستوى عال مرموق.

التحليل الذاتي

ثمة ثلاثة أشياء أساسية ينبغي أن تعرفها عن الثقة بالنفس وطرق اكتسابها: من أين تبدأ؟ وإلى أي شيء تهدف؟ وما هو "خط السير"؟

من أين نبدأ؟ من وضعنا الراهن بطبيعة الحال، ولكن ما هو هذا الوضع؟ و لعل لك الآن إلمامًا تامًا بمدى ثقتك بنفسك، ولكن أجدى لك على أية حال، أن تراجع نفسك.

إن كل محاولة حصيفة لترقية النفس ينبغي أن تبدأ بجمع أكثر ما يمكن من المعلومات عن هذه النفس المراد ترقيتها، ويصدق هذا على اكتساب الثقة بالنفس كذلك.

وقد قلت فيما سبق إن الثقة بالنفس هي الاعتقاد فيها. وفرق بين الاعتقاد والإيمان. فالاعتقاد قائم على معرفة شاملة. ولا يستتبع الإيمان هذه المعرفة، ومن ثم نجد أكثر ذوي النهى ميالين إلى إقامة اعتقاداتهم على دعائم من المعرفة التامة.

ومن الحيطة ألا تثق في شخص تريد أن تكل إليه عملا ما لم تجمع عنه

المعلومات الكافية. وكذلك الحال مع نفسك، ما لم تجمع كل ما يمكن جمعه من المعلومات عنها، فكيف يتأتى لك أن تثق في هذه النفس التي تكل إليها أسر قيادتك في الحياة؟..

فكم تعرف عن نفسك؟ كثيرًا ربما، فالمرء يعلم عن نفسه أكثر مما يعلم غيره – وان قيل غير ذلك! – ولكن هل تري معلوماتك عن نفسك، مرتبة منسقة؟ أي بمعنى آخر؟ هل تستطيع في التو واللحظة أن تشير إلى كافة نواحي الضعف والنقص فيك كما تدل على نواحي القوة. والكمال؟! ما أكثر الذين يتقبلون أنفسهم على علاتها، ولا يحاولون الاطلاع على دخائل أنفسهم كما يحاولون الاطلاع على دخائل غيرهم! ومعرفتك بنفسك ينبغي ألا تفترق في شيء عن معرفتك بأي شيء آخر، فهذه معرفة يجب اكتسابها، كما يجب ترتيبها، و تبويبها، وتنسيقها، فإذا تم لك ذلك، ألفيت نفسك تنكشف لك على ضوء جديد، وهو ضوء لا غناء عنه، على أية حال، فالمعرفة على الدوام خير من الجهل، وان كان فيها غضاضة أحيانا.

وأفضل الطرق العملية للتعرف على نفسك أن تجيب على مجموعة من الأسئلة تستهدف استجلاء نواحي ضعفك وقوتك. ثم عليك أن تقارن بين إجابتك وإجابات غيرك من الناس، وأن تعاود الإجابة عن هذه الأسئلة في فترات متراوحة وأن تسجل على الدوام مدى التقدم أو التقهقر.

فإذا ما تهيأت للإجابة، فإنك تخلط أحيانا بين ما تحب أن يكون وما هو كائن فعلا، ولكنك هذا إنما تشوه الصورة التي ترسمها لنفسك وأي برنامج لترقية النفس قائم على هذه الصورة الشوهاء فلا جدوى فيه، فإذا لم تكن واثقا من توخي الدقة والأمانة في إجاباتك، دع صديقا مقربًا إليك، ودعه

يجيب على الأسئلة الموجهة إليك، وقابل بين إجاباته وما تحسه في نفسك. وأنا أسوق لك في هذا الفصل، تسهيلا لمهمتك مجموعة من الأسئلة قام بإعدادها عدد من علماء النفس، وأثبتت التجربة جدواها، وهي على أية حال، تتضمن عددا من الأسئلة، ما كنت، لو تركت وشأنك، لتوجهه إلى نفسك.

وبهذه المناسبة أقول إن هذه الأسئلة والإجابة عنها يصح أن تتخذ أساسا لترقية الشخصية عموما، لا لاكتساب الثقة بالنفس وحسب. فإن مكونات النفس البشرية لا تحدد، كسائر الأشياء، بالألوان، أو الأشكال، أو الأبعاد، فما أفاد في إكسابك الثقة بالنفس يفيد كذلك في إكسابك قوة الإرادة وغيرها من القوى النفسية. ومن ثم فالإجابة عن الأسئلة التي أسوقها لك هنا، قد تكون نقطة تحول في حياتك، تعرف عندها كم تحتاج من الثقة بالنفس وكم من قوة الإرادة، كما تقرر عندها الهدف الذي تنشده و كيفية الوصول إليه.

ويقول الدكتور "ماردن": "إن التحليل الذاتي لا قيمة له إلا إذا أريد منه الوقوف على قوتنا الحقيقية، أما إذا أريد به الوقوف على نقط الضعف فينا وحسب، فهو جد خطير".

وإذن فلا تنظر إلى هذه الأسئلة على أنها وسيلتك لمعرفة لماذا تخفق أو تخطىء، ولكن على أنها سبيلك لمعرفة كيف تنجح. لا تحزن لما يتضح لك من نقط الضعف، ولا تمتثل لها، ولكن انظر إليها على أنها "خميرة" يمكن أن تتحول إلى شيء نافع مجد، ثم اتخذ هذه الأسئلة كذلك، سبيلك لمعرفة أي نوعى الثقة بالنفس – اللذين أوردهما الدكتور "بتكين" – تكتسب. فان كنت عاملا في ميدان يتطلب النشاط العملي، والشخصية المؤثرة، كأن

تكون رجل أعمال، أو مشتغلا بالبيع، أو ممارسًا لعمل يتطلب احتكاكا بالناس، فالأوفق لك أن تكتسب النوع الأول.. أما إذا كنت عاملا في ميدان من ميادين الفن أو البحث أو الدراسة، أو غيرها مما يتطلب مجهودًا ذهنيا فخير لك أن تكتسب النوع الثاني.

لقد أثر عن "فرانك ولورث" – أحد رجال الأعمال الناجحين – قوله: "إذا آمنت بفكرة فاتح لها فرصة، ولا ريب أن نجاحه الباهر يعزى إلى إتاحته الفرص لكافة الأفكار، آمن بها. ولكن قوله لا ينطبق على الأفكار وحدها، بل على النفس بأكملها.. استبدل بكلمة "فكرة" كلمة "نفس"، ثم اقرأ عبارة "ولورث": "إذا آمنت بنفسك وأتح لنفسك فرصة".

اختبر نفسك

هذه المجموعة من الأسئلة – كما أسلفت – موضوعة لاختبار قوة شخصيتك. وهدفها ليس اكتساب الثقة بالنفس وحسب، بل اكتساب غيرها من الصفات اللازمة للنجاح في الحياة، والتي سوف نعالجها في الفصول التالية من الكتاب.

وقد صيغت الأسئلة بحيث تكون الإجابة عنها بلا أو نعم. على أنه إن كانت هذه الإجابة الحاسمة غير ميسورة، فقد يكون الأوفق أن تجيب هذه الكلمات: نادرًا جدًا – نادرًا – أحيانًا – عادة – دائما. وقدر لنفسك الدرجة التي تستحقها وفقا لهذه الإجابات، على اعتبار أن الدرجة الكاملة لكل سؤال تجيب عنه بالإيجاب هو خمس درجات ولما كانت هذه المجموعة تحوى ١٠٨ أسئلة. فان النهاية القصوى هيه ٥٤٠ درجة ولكنك إذا حصلت على ٣٢٠ درجة تستطيع أن تعد نفسك متوسطا طيبا. وكرر الإجابة عن هذه

الأسئلة في أوقات متراوحة، مرة كل شهر مثلا، واعمل على أن تكتسب في كل مرة عددًا محددًا من الدرجات، ٢٥ درجة مثلا في كل مرة. وإليك الأسئلة:

(١) هل أتصرف في حيوية وحزم؟

(٢) هل أتحمس للناس وللمسائل العامة وأبدي هذه الحاسة؟

(٣) هل أسعى لتحسين مركزي في الحياة؟

(٤) هل أحزم أمري ثم أدافع عن وجهة نظري؟

(٥) هل أفرض على نفسي مطالب ثم أعمل على تحقيقها؟

(٦) هل أتجنب تضييع الوقت، والمجهود والمال على نفسي وعلى غيري؟

(٧) هل أسير في عملي بثبات وتركيز برغم المزعجات؟

(٨) هل أتجنب انتحال الأعذار، وإلقاء اللوم على الناس أو على الظروف؟

(٩) هل أبدى روح الايثار؟

(١٠) هل أنا ذو مقدرة على التنفيذ؟

(١١) هل أتوخي النظام في عملي؟

(١٢) هل أنا شخص يعتمد عليه، وينجز وعده؟

(١٣) هل أنا خصب الخيال، واسع الحيلة؟

(١٤) هل أحترم المقاييس الأخلاقية والمثل العليا؟

(١٥) هل أتجنب الإسراف في التنازل عن بعض حقوقي إرضاء للغير؟

(١٦) هل أتحمل المسئولية راضيا؟

(١٧) هل أتحاشى الطمع، ولا أتكالب على جمع المال؟

(١٨) هل أدافع عن كرامتي و اعتبارى؟

(١٩) هل أكظم غيظي في أشد المواقف استفزازًا؟

(٢٠) هل أتجنب التفاخر والطنطمة بما فعلت؟

(٢١) هل أتحاشى المبالغة والتهويل؟

(٢٢) هل أنا مرح، حتى في مواجهة الصعاب؟

(٢٣) هل أتخير الحل الوسط؟

(٢٤) هل أصبر على آراء الغير وأخطائهم؟

(٢٥) هل أتجنب الحذلقة والافتعال، والتكلف؟

(٢٦) هل أبدي حب الاستطلاع في المسائل الذهنية؟

(٢٧) هل أدافع عن معتقداتي أدبيا وماديا؟

(٢٨) هل أتحاشى الحسد و الغيرة؟

(٢٩) هل أتقبل الثناء والنقد دون أن يفقدني أيهما اتزاني؟

(٣٠) هل أنا متمتع بحرية التفكير والاعتقاد؟

(٣١) هل ألتزم الهدوء في أحوال الطواريء؟

(٣٢) هل أنا متحرر من الغرور والإسراف في الاعتداد بالنفس؟

(٣٣) هل أتجنب الانتقادات الساخرة في غير محلها؟

(٣٤) هل أؤدي المهام الثقيلة بغير تضجر أو تململ؟

(٣٥) هل أتروى مليا قبل إصدار حكم؟

(٣٦) هل ألائم بين نفسي و الظروف طائعا؟

(٣٧) هل أقاوم الإغراء؟

(٣٨) هل أتجنب الحقد والضغينة، وشهوة الانتقام؟

(٣٩) هل أطرح عني روح الهزيمة؟

(٤٠) هل أبدى الشجاعة في مواجهة الخطر؟

(٤١) هل أنتقد نفسي أحيانًا؟

(٤٢) هل أتحاشى التحسر على نفسي؟

(٤٣) هل أجاهد في الدنيا مستعينا بفلسفة محددة في الحياة؟

(٤٤) هل أعيش في الحاضر، لا في الماضي ولا في المستقبل؟

(٤٥) هل أقاوم المؤثرات ولا أدعها تنالني بسهولة؟

(٤٦) هل أنا عطوف؟

(٤٧) هل أحسن الإصغاء؟

(٤٨) هل أتوخى التناسق والانسجام في حركاتي؟

(٤٩) هل صوتي واضح النبرات؟

(٥٠) هل نطقي للألفاظ سليم؟

(٥١) هل أنا قوي التأثير بالإشارة؟

(٥٢) هل أتجنب الأساليب المملة في القول و الإشارة؟

(٥٣) هل أتجنب التراجع؟

(٥٤) هل أحافظ على مواعيدي بدقة؟

(٥٥) هل أتقبل الدعاية عن نفسي بصدر رحب؟

(٥٦) هل أنا رياضي الروح؟

(٥٧) هل أنا محب للتفكه و الدعاية؟

(٥٨) هل أستطيع أن أتحدث إلى مجموعة من الناس بغير ارتباك؟

(٥٩) هل أستطيع أن أقوم بنفسي على خدمة نفسي؟

(٦٠) هل أهتم بشئوني و أتجنب التدخل في شئون الناس؟

(٦١) هل أتجنب التوكيد القاطع في عناد وإصرار؟

(٦٢) هل أسلم بأخطائي؟

(٦٣) هل أواجه الإخفاق أو الخسارة رافع الرأس؟

(٦٤) هل أنا أستطيع التضحية بنفسي؟

(٦٥) هل أحسن ملاطفة الصغار؟

(٦٦) هل أحب الحيوان؟

(٦٧) هل تقوم علاقتي بالناس على البساطة والود الخالص؟

(٦٨) هل أتحاشى الاستفزاز أو النقد الهدام؟

(٦٩) هل أنا سريع في كسب صداقة الناس؟

(٧٠) هل أتحفظ إلى حد ما ولا أرفع التكليف إطلاقا؟

(٧١) هل أتحاشى فرض نفسي على الناس؟

(٧٢) هل أتوخى أن يكون خطى واضحا؟

(٧٣) هل أتحاشى أن أكون مصدرًا للصخب والضجيج؟

(٧٤) هل أنا كريم النفس، أبي؟

(٧٥) هل أراعي مقتضيات اللياقة مع الناس كقولى: "من فضلك، وشكرًا؟

(٧٦) هل أراعي هذه المقتضيات نفسها في الدعوات؟

(٧٧) هل أراعي آداب المائدة؟

(٧٨) هل أراعي مقتضيات اللياقة والأدب عموما؟

(٧٩) هل أنا متزن؟

(٨٠) هل أتجنب الإسراف، خصوصا في المال؟

(٨١) هل أتجنب المشادة والشجار؟

(٨٢) هل أنا جواد؟

(٨٣) هل أنا كريم الضيافة؟

(٨٤) هل أتصرف وفقا لسني؟

(٨٥) هل أتصرف وفقا لجنسي (رجولة أو أنوثة)؟

(٨٦) هل أتحاشى التكبر والغطرسة؟

(٨٧) هل أتجنب تدبير "المقالب"؟

(٨٨) هل أجيب عن رسائلي بغير تسويف؟

(٨٩) هل أنا محب للتعاون؟

(٩٠) هل أبدى اهتماما بالمسائل العامة؟

(٩١) هل أنا اجتماعي الضمير، أقدم مصلحة الجماعة على مصلحتي الشخصية؟

(٩٢) هل أنا كيس لبق؟

(٩٣) هل أقدر الفنون الجميلة؟

(٩٤) هل أقدر الموسيقى؟

(٩٥) هل أساير تطور الأدب؟

(٩٦) هل أتوخى سد الثغرات في ثقافتي؟

(٩٧) هل أتردد على المسارح والحفلات الموسيقية؟

(٩٨) هل تجد الأفكار الحديثة عندي ذهنا متفتحا؟

(٩٩) هل أنا اجتماعي لطيف العشر؟

(١٠٠) هل أحسن هجاء الكلمات إذا كتبت؟

(١٠١) هل أقرأ الجرائد والصحف التي تمثل آراء معينة؟

(١٠٢) هل أنا سهل التعلم؟

(١٠٣) هل ذاكرتي جيدة؟

(١٠٤) هل أرغب في التنقل والأسفار؟

(١٠٥) هل أعد نفسي أعدادا تاما للعمل الذي أزاوله؟

(١٠٦) هل لي هوايات خاصة؟

(١٠٧) هل أساهم في نشاط إنشائي معين؟

(١٠٨) هل يخلو حديثي من الأخطاء وأحاول التحرر من الأخطاء الشائعة؟

كيف تكتسب الثقة بالنفس؟

إن الثقة بالنفس ذات صلة وثيقة بالنجاح وان لم تكن السبب الأول للنجاح. فاتخاذك موقفا ايجابيا، وإيمانك بأفكارك، واعتمادك على نفسك، كلها أسباب رئيسية للنجاح، ولكن هذا لا يمنع من أن الثقة بالنفس تأتي في ركاب النجاح.

ولما كنا نبتغي أن نؤسس ثقتنا بأنفسنا فوق سلسلة متصلة الحلقات من النجاح، لهذا وجب أن نتواضع مبدئيا في أهدافنا، وألا نعلق أمالنا بالقمر، وإلا أصابنا الإخفاق، و تحطمت ثقتنا بأنفسنا، والقول المأثور "إذا أردت أن تنجح فسوف تنجح" قول جميل في معرض الحفز وإثارة الحماسة على الإقدام، ولكن التطبيق العملي كثيرا ما أثبت فشله. فثمة أشياء لا يسعنا النجاح فيها مهما أردنا ومهما كان إيماننا بأنفسنا..

وإذن فاكتساب الثقة بالنفس رهين إلى حد كبير بالنجاح، مهما يكن هذا النجاح ضئيلا. ومعنى هذا أنك ينبغي أن تفتش في نفسك عن الصفات التي تستطيع أن تعتمد عليها لبلوغ النجاح. هذه قاعدة منطقية معقولة، فدعني أكررها للتوكيد:

القاعدة رقم ١: أفضل الطرق لاكتساب الثقة بالنفس أن تنمي في نفسك الصفات التي تؤهلك للنجاح.. والعكس صحيح أيضا، فالصفات التي تؤهل للفشل والإخفاق ينبغي أن نعمل على إضعافها حتى نتخلص منها نهائيا.

لقد عرفت اثنين من أنجح مديري المصالح. ولكنهما كانا يشتركان في نقيصة واحدة،. إدمان الشراب! فكلاهما، في ساعات وعيه، حاد كالسوط، متوقد نشاطا، حافل بالآراء النيرة. ولكنك لا تدري متي يشمل الشراب هذه المقدرة الفذة فيه، وكنتيجة لذلك لم يستطع أحدهما أن يستبقي مركزه طويلا، برغم أن المركز المرموق، والمرتب الوفير، والحياة الناجحة كانت في متناول يده. وصحيح أن إدمان. الشراب نقيصة تطبع فئة بعينها تستلزم رعاية خاصة، ولكن صحيح أيضا أن كثيرا من الناس كان يمكنهم بشيء من قوة الإرادة أن أن يصلوا إلى النجاح، وأن يتغلبوا على النقيصة التي تعرقلهم، ولعل اكثر هذه النقائص شيوعًا هي التسويف! فكم من رجل يشغل مركزا متواضعًا لأنه يؤجل إلى غد ما يسعه أن يفعله اليوم! وكم من قراه هذا الكتاب يقول لنفسه: "سوف أجرب نفسي في يوم من الأيام في مضمار التجارة لأرى أوجه قوتي وأوجة ضعفي"!

إن أنسب وقت تنتهزه للتقدم هو الآن! وأنسب فرصة تتيحها لنفسك موعدها هذه اللحظة. أما إذا أرجأت وسوفت فإنك تسلب نفسك فرصة قد لا تعوض.

ونعود إلى صفاتك التي تؤهلك للنجاح فتقول إن من الواجب تنميتها إلى أقصى حد وإتاحة الفرص أمامها. إذا كان في مقدورك أن تصنع شيئًا، مهما تحسبه هزيلا، فداوم على صنعه. ففي كل مرة تصنع هذا الشيء بنجاح ؛

تكتسب مزيدًا من الثقة بنفسك يؤهلك لأن تقدم على شيء أدق وأكبر، ويضمن لك حظا من النجاح فيه.

قال لي "ادوارد هيكس" مدير إحدى الشركات الكبرى في نيويورك، ذات يوم: "ليس أدعى إلى تقويض الثقة بالنفس من توالى الفشل، فقبل أن أتلقى دروسا في فن الخطابة العامة، كنت دائم التعثر إذا تحدثت في مواجهة جمهور من المستمعين إلى أن نميت ما استكشفته في نفسي من صفات تؤهلني لإجادة الخطابة العامة فأقدمت عليها ونجحت".

واليوم كثيرا ما يدعي "هيكس" لإلقاء الخطب في المنتديات والمنظمات، فقد نمى في نفسه الصفات المؤهلة للنجاح، فنجح.، فلا أحد الآن يسدى إليه النصح فيما يختص بالوقفة الخطابية. و الصوت الخطابي الملائم، وأساليب الخطابة المؤثرة والأحاديث التي يتخيرها لخطبه ولكني في وقت من الأوقات أثبت له أن له صفات تؤهله للخطابة العامة، وأن هذه الصفات لا تحتاج لظهورها إلا لإتاحة الفرصة لها. وأوضحت له أن تخير مواد خطبه لا يختلف كثيرًا عن اختياره لأحاديثه اليومية مع معارفه وأصدقائه، وأن إلقاء هذه الأحاديث لا يختلف في كثير عن إلقاء أحاديثه العادية إلى زملائه في الشركة، فثقته بقدرته على الخطابة لم يكتسبها من مصدر خارجي، ولكنه نماها باستخدام الصفات التي تؤهله لها.

وإذن فالقاعدة رقم ٢ هى: كن معتدلا، لا تعلق آمالك بالقمر،. بل اصنع الأشياء التي تنجح في صنعها فعلا قبل أن تبدأ بأشياء أدق وأكبر. أجعل النجاح عادة.

* * *

تقدم شاب إلى أحد مكاتب التوظيف يطلب عملا، أي عمل، بشرط ألا يعهد إليه بالبيع! واتضح من استجوابه أنه زاول البيع زمنا ولكنه أخفق فيه إخفاقا ذريعا. وماذا كان يبيع؟ مجموعة غالية الثمن من الكتب التي لا تفيد إلا فئة بعينها، كان يتردد على أفرادها في منازلهم! وكل من له إلمام بفن البيع يسعه أن يدرك أن هذا هو أصعب أنواع البيع، فلابد من خبرة سنوات طوال لكي ينجح بائع في مثل هذه المهمة التي اضطلع بها هذا الشاب الناشيء!

وقد أطاح الفشل الذي لاقاه بثقته بنفسه، برغم إيمانه أن أجزى أنواع العمل هو البيع، وقد كان من حسن طالع الشاب أنه استطاع إدراك موضع خطئه، فاستعاد ثقته بنفسه. والمغزى المستفاد من هذه القصة هو: تعلم أن تمشي قبل أن تفكر في الجري!!..

وأكثر الذين يفتقدون الثقة بأنفسهم، لو تدبروا لوجدوا أن منشأ هذه القصة ظنهم أنهم لا يحسنون شيئا على الإطلاق، فهذا ظن في غير محله إطلاقا. فإنك لتجدن في كل إنسان مقدرة في ناحية ما. ولو كانت "خفة اليد" في معالجة ورق اللعب، أو تسليته الزوار بالخدع والألاعيب الطريفة، ولو أنك داومت على أن ترفه عن أصدقائك بما تجيده من أنواع الخدع، لأصبح في مقدورك أن ترفه عن جمهور كبير في هذا النادي أو ذاك بعد قليل. ولو أنك وقفت أمام عدد من الناس وصنعت أمامهم ما يعجزون هم عن صنعه بورق اللعب لأصبح في مقدورك أن تواجه في ثقة واطمئنان مجلس إدارة الشركة التي تعمل بها، والذي كان يسوؤك عجزك أمامه.

لا شيء يجلب النجاح كالنجاح، فإذا ظننت أنك لا تحذق شيئا فاختر شيئا مما يسرك و يمتعك عمله، وداوم عليه. وسوف ترى كيف يدعو نجاحك

فيه إلى نجاحك فيما هو في أخطر شأنا منه.

وأستطيع أن أزكى لك في هذا الموضع الخطابة العامة، فلا شيء ينمي الثقة بالنفس كأن تقف خطيبا في نفر من الناس وإن خطابا واحدا تجيد إلقاءه أمام مستمعيك ليبث في نفسك حماسة لا تتصور مقدارها، وينفخ فيك روح الزعامة و الاضطلاع بالمسئولية.

وكل امرىء يسعه أن يحذق فن الخطابة.. اشتر كتابا في أصول الخطابة و تعلم منه قواعدها الأساسية، ثم اعمد إلى تطبيقها. وأمر إجادتها متاح لك حتى في بيتك. ففيه تستطيع التدرب على سلامة النطق، وإجادة مخارج الألفاظ، والتعبير بالحركة والإشارة، ثم أتح لنفسك فرصة. ولا تنشد جمهورا حاشدا في مبدأ الأمر، بل ليقتصر الجمهور أولا على عدد من زملائك أو أصدقائك. وقد لا تحتاج حتى إلى مواجهتهم واقفا. بل اكتف مبدئيا بتطبيق أصول الخطابة وأنت جالس تتحدث إليهم. ولا تقلق، فإنك لن تفشل! حتى إذا اعتدت على رنة صوتك، فان إضافة عدد من الوجوه غير المعروفة لك لن يغير الأمر أو يبدله، فما الخطابة، آخر الأمر إلا مناقشة بينك و بين عدد من الناس يصغر أو يكبر.

ومهما يكن من أمر، فاختر دائما شيئا تقوى عليه، لكي تضمن النجاح فيه. فان افتقاد الثقة بالنفس مرجعه في الأغلب إلى الفشل في أعمال سابقة.

أعرف رجلا يدعى "جيم ماكدونالد" أقيل من عمله لسوء صحته. وبرغم أن "معاشه"، كان يكفيه للعيش وزوجته، إلا أن ثقته بنفسه – تحطمت نتيجة لإحساسه بأنه غدا لا يصلح لشيء! وقدمت له زوجته يوما صورة لحفيدهما، وسألته أن يجرب تلوينها. وعكف الرجل على هذا العمل، ونجح! وجر النجاح

إلى نجاح آخر، ورويدا استعاد الرجل ثقته بنفسه، إذ وجد أخيرا عملا يسعه أن ينجح في أدائه!

ورغم أن العالم في معمله المنزل يكتسب الثقة بنفسه من نجاح تجاربه وتحقق فروضه. إلا أن المجال الأفسح لاكتساب الثقة بالنفس هو في خضم الناس، وكنتيجة لاتصالك بهم. ففي كل مرة تستطيع أن تلف ذراعك حول ذراع صديق تكتسب ثقة بنفسك. ولكى تكسب صداقة الناس اذكر أن شغفك بهم مطلب أساسي. أنكر نفسك، وفكر فيما يريده الرجل الآخر، فهذه هي الوسيلة التي تدنيك من قلبه.

وإذن فالقاعدة رقم ٣ هي: تعلم كيف تعامل الناس.

* * *

عرفت منذ زمن رجلا كانت نقطة التحول في حياته، ذلك اليوم الذي أمسك في يمناه عصا أنيقة، وقد لا تصدق هذا القول، ولكن المبدأ الذي استخدمه الرجل كان سليما.

كان ذلك في أثناء الأزمة الاقتصادية التي أطاحت بعمله، كما أطاحت بأعمال آلاف غيره. وعول الرجل حينذاك على اقتصاد كل ما يمكنه اقتصاده، حتى حلته الجديدة. كان يخرج إلى الطريق مرتديا أقدم حلله، وأعتق أحذيته، فلم يكن الناظر إليه يتردد في الحكم بأنه قد أفلس وخانه الحظ!

والناس لا تحب إلا الناجحين السعداء، فلا أحد يرضيه أن يستمع إلى قصص النحس وسوء الحظ. وأدرك الرجل أن الناس تجافيه و تنفر منه بسبب مظهره الذي ينم عن التعس والبؤس، واعتزم أن يغير خطته.. عمد إلى أبهى

حلله و أحذيته، وثيابه فارتداها، وأمسك بيمينه عصا أنيقة، و طبع نفسه بطابع الناجحين السعداء! وقد أذهلته النتيجة! فقد سر له معارفه، ورحب به زملاؤه القدامى، ولم يكن يشكو سوء الحظ قط. إذا سأله أحد عن أحواله ؛ كان يقول في ابتسامة إن الحال لا بأس به، صحيح إنه ليس هناك دخل ثابت له، ولكنه يمارس حرفة الكتابة، وإنه في سبيله إلى النجاح في آخر الأمر.

واستدعاه أحد زملائه الأقدمين يوما ليستشيره في شأن من شئون. عمله، فأمده بمشورته غير منتظر جزاء ولا شكورًا، واستدعاه الزميل مرة أخرى، ثم ثالثة، وفي المرة الرابعة عرض عليه عملا ثابتا محترما!

إن المظهر اللائق أثرًا كبيرًا في اكتساب الثقة بالنفس، وكل منا يعلم أن "فستانا" جديدًا يغير شخصية المرأة تغيير شاملا، وكذلك الحال مع الرجال، ولو رفضوا التسليم بذلك، وليس ضروريا أن يكون الرجل باحثا عن أحدث "الموضات"، ولكن تكفيه الأناقة، والنظافة، و الشعر المنسق. ولو أنك قنعت من الحملة التي تقوم بها لاكتساب الثقة بالنفس بالعناية بمظهرك، لقطعت في هذا المضمار شوطا بعيدًا.

وإذن فالقاعدة رقم ٤ هي: اعتن بمظهرك.

والمظهر ليس إلا جزءا وحسب – وإن كان جزءًا حيويًا – من الصورة الاجتماعية التي تبدو بها. فصوتك، وإشاراتك، وتعبيراتك وطريقة كلامك، و طريقة جلستك، وطريقة وقوفك، كل هذه ذات أثر فعال في ثقتك بنفسك، وفي الفصول التالية من الكتاب سوف نعالج كلا من هذه العناصر.

* * *

يقول الأستاذ "هيرشل مانويل": " الشخص الواثق بنفسه خليق بأن يكون في حالة جسمانية طيبة " والعكس صحيح، أي إن الحالة الجسمانية الطيبة تبث الثقة بالنفس، فكل أوجه النشاط الإنساني، تقريبا، وخاصة منها ما يفضي إلى النجاح، تستلزم نشاطا جسمانيا، وصحة طيبة. تماما كالآلة لا يمكنك الانتفاع بها على خير وجه حتى تكون في حالة جيدة.

وصحيح أن كثيرًا من الرجال و النساء بلغوا النجاح برغم العوائق الجسمانية. ولعل فرانكلين روزفلت، الرئيس الأمريكي السابق. خير مثل يضرب في هذا المجال (كان مصابا بشلل الأطفال الذي أعجزه عن المشي) بل أكثر من هذا أن عجزه الجسماني كان حافزًا قويا له على بلوغ النجاح. ولكن الرئيس، برغم عاهته، كان يجاهد في استكمال أسباب صحته، ورفعها إلى مستوى طيب. والسنوات التي شاهدت مجده ونجاحه، شهدت أيضا أنه وصل إلى مستوى صحي يضارع مستوى أصح الناس. ولعل العمى أقسى ألوان العاهات جميعا. و رغم ذلك فقد نالت "هيلين كيلر" الأمريكية التي ولدت عمياء صماء نجاحا عريضا، وذاع اسمها في العالم كواحدة من أشهر الكاتبات والمحاضرات. فالعاهات – ولاشك – حافز قوي على بلوغ النجاح، في مضمار الصحة أولا، ثم في أي مضمار إنساني بعد ذلك.

والثقة بالنفس التي يكتسبها الرجل المهتم بمظهره، لا تعد شيئا إذا قيست بالثقة التي يكتسبها الرجل المكتمل الصحة. فهذا الأخير يعلم أن حيويته لن تخونه، وأنه رجل بين الرجال.

وقواعد الصحة قد أصبحت معروفة ميسرة، وإن كان أكثر الناس يتجاهلونها. وأهم القواعد: التغذية الكافية، والنوم الكافي، و الاقتصاد في

المنبهات، و الرياضة المنتظمة، والعناية الطبية السريعة لكل عرض من أعراض المرض.

والصحة الطيبة، بعد هذا، أمر طبيعى، فالشخص الذي يحيا حياة طبيعية، جدير بأن يكون ذا صحة طيبة. ونقصد بهذا الشخص، ذلك الذي لا يسرف في مراعاة صحته ولا يشح فيها. والذي يسعى إلى تزويد نفسه بالمعرفة الأساسية عن جسده وأعضائه، ولكنه لا يسعى إلى علاج نفسه بنفسه إذا ألم به مرض، وإنما يرجع إلى الطبيب و مجمل القول: هو ذلك الذي يراعي التوسط والاعتدال في كل شيء.

ونعود مرة أخرى إلى الأستاذ "مانويل" فتورد هذه الفقرة التي كتبها عن الثقة بالنفس: "تختلف الثقة بالنفس باختلاف الاتجاه الذهني الذي يتخذه المرء حيال المواقف التي يتصدى لمعالجتها، ومن ثم فالثقة بالنفس في مواجهة المواقف الصعبة تزداد متى جعل النجاح نصب عينيه. وأصدقاء المرء خاصة ذوو تأثير كبير في توجيهه إلى ما فيه نجاحه. ويكفي أن يبدى هؤلاء ثقتهم فيه لينجح، أو عدم ثقتهم فيه ليفشل! ومن ثم فخير للرجل الذي يسعى إلى اكتساب الثقة بنفسه أن يصادق أشخاصا يثقون به، كما يثقون بأنفسهم".

وصدق الأستاذ مانويل – فإن ثقة الناس بك مصدر لاكتساب ثقتك بنفسك. فاسع إلى التعرف إلى هؤلاء الذين يثقون بك. وكم من رجل نجح لأن زوجته كانت تؤمن به إيمانا مطلقا، وكم من زوجة فعلت المعجزات لأن زوجها كان يؤمن بها.

وخير من تتخير لصحبتك أحد رجلين: رجل ناجح واثق بنفسه أو رجل واثق بك. فإذا وجدت من اجتمعت له هذه الصفات كلها فلك أن تغبط نفسك بصداقته.

فمن الواضح أن في ميسورك أن تتعلم كيف تكون الثقة بالنفس من رجل واثق بنفسه. وقليل منا من يقعدون عن تحقيق ظن الناس بهم، والارتفاع إلى مستوى ثقة الناس فيهم.

وإذن فالقاعدة رقم ٥: لاكتساب الثقة بالنفس هي: تخير لصحبتك أصدقاء يثقون بك.

بقيت كلمة تحذير في هذا الصدد: لا تسرف في الثقة! فالإسراف في الثقة قد يعدل ضعف الثقة أو يكون شرًا منه فهنالك ينقلب ما أردت أن يكون ثمة، إلى غطرسة، وكبرياء، وأنانية. ولئن جلبت لك هذه الصفات الذميمة شيئا من الكسب فهو كسب فارغ أجوف لا خير فيه، لأنك أحرزته على حساب مكانتك بين الناس. إن التواضع ما برح فضيلة محببة، وينبغي ألا يضحي من أجل الثقة بالنفس، فالثقة الايجابية بالنفس لها حدود ينبغي ألا تتعداها وإنما نصل إليها إذا عمدنا إلى إزالة العراقيل التي تعوقنا عن النجاح، واحدة في إثر أخرى.

ودعني اختتم هذا الحديث، بكلمات العالم النفساني "وليم مكدوجل" وإن كان ما يقوله منصبا على "احترام النفس" إلا أنه يصدق بنصه على الثقة بالنفس كذلك: "إن احترام النفس عامل أساسي في تنظيم سلوك المرء، و تنسيق تصرفاته. وافتقاده أمر خطير قد يقضي بالمرء إلى الانهيار الخلقي، وإذن فاحترام النفس شيء حقيقي فعال: فهو مصدر الرغبات التي تؤثر في سلوكنا، وتشد أزر مجهوداتنا. وهو إحساس، لا يختلف في منشئه و نموه، وعمله عن سائر الإحساسات الإنسانية. فكما أننا، حين نتعرف على الناس، نتعلم كيف نحبهم، أو نعجب بهم، أو نحترمهم، كذلك حين نتعرف على أنفسنا نتعلم احترامها.

"واحترام النفس، إذا أطلق له العنان، وأخليت له السيطرة، خليق بأن يعقب التطرف، ويشوه سلوكنا. وإذا اتخذ شكل الكبرياء دفعنا إلى احتقار الناس و الاقلال من شأنهم. فاحترام النفس يمتاز بالمرونة، ويستطيع أن يلام بين نقسة و بين الظروف المتغيرة، وأن يزودنا بحافز قوي يدفعنا إلى ارفع مراتب النجاح "

* * *

والآن، راجع هذا القواعد الخمس التي فصلناها فيما سبق. واعمد إلى تطبيقها.

اكتسب الثقة بالنفس تر أنك شرعت في اكتساب الشخصية الجذابة التي سوف نتناولها بالشرح في الفصل التالي:

(١) أفضل الطرق لاكتساب الثقة بالنفس أن تنمي في نفسك الصفات التي تؤهلك للنجاح.

(٢) اجعل النجاح عادة. اصنع الأشياء التي تنجح في صنعها فعلا قبل أن تبدأ بأشياء أدق وأكبر.

(٣) تعلم كيف تعامل الناس. اكتسب صداقة الناجحين الواثقين بأنفسهم.

(٤) اعتن بمظهرك.

(٥) اكتسب صداقة أولئك الذين يثقون بك.

قوة الإرادة

لقد طالما سمعنا عند "إرادة النجاح" في السنوات القليلة الماضية،. حتى ليخيل إلى المرء أنه يكفي أن يحزم قبضتيه ويقول: "لسوف أنجح" حتى يتنزل عليه النجاح كما تنزل المن والسلوى من السماء على أصحاب موسى. إن هذا هو السخف بعينه، ولكنه لا ينفي أن لكل رجل إرادة، متى استثيرت للعمل وسعها أن تحقق ما يشبه المعجزات.

واذكر أن هذه المعجزات كثيرًا ما حدثت خلال الحرب العالمية الأولى. ففي خلال الانسحاب العام في سنة ١٩١٧ كان الجنود يتساقطون على الأرض من فرط التعب، فما إن كان أحدهم يسمع إشارة رجال الإغاثة حتى يهب واقفا على قدميه كما لو كان قد نال ساعات من النوم الهنيء! فأية إرادة تلك التي كانت تنهضهم من سقطتهم إلا أن تكون إرادة الحياة، أو إرادة الدفاع عن مراكزهم حتى آخر رجل؟!

الإرادة قوة حافزة

والإرادة التي نعالجها هنا ليست قوة تعمل تحت إلحاح ظروف معينة. وإنما هي قوة دائبة العمل تمكنك من مواصلة طريقك يوما بعد يوم نحو الهدف الذي تنشده.

يقول "رودلف ألرز" في كتابه "سيكولوجية الخلق[٢] عن الإرادة: "إنها الوظيفة السيكولوجية التي تخلق العمل وتصاحبه"، ووليم مكدوجل يسمى الإرادة "التعبير عن الخلق التام النمو، أو هي الخلق حال عمله"

(2) Rudolph Allers, “The Psychology of Character”.

(character in action). ويعرف الدكتور "نورمان فنتون" الإرادة بأنها "التغلب على العقبات التي تصادف سعينا إلى الهدف المنشود".

وإذن فالذي يبدو أن للإرادة ارتباطا وثيقا بالعمل، و العمل هو بغيتنا.

وثمة أشخاص يعتقدون ألا إرادة لهم أو ألا سيطرة لهم عليها إن وجدت. وقد أنكر الفيلسوف "نيتشه" كما أنكر "شوبنهور" حرية الإرادة.. كما أن أكثر مدارس علم النفس المعاصرة أحلت عوامل أخرى محل الإرادة على أنها الحافز الأساسي لتصرفاتنا. فمدرسة التحليل النفسي (فرويد) تقول إن "اللبيدو"، أو الشهوة الجنسية – هو العامل المسيطر على تصرفاتنا. ومدرسة "الجشطالت" تجعل الأهداف المختلفة هي العامل المسيطر على تصرفاتها، مثلها في ذلك مثل آدلر وإن اختلفت الأساليب. ومدرسة السلوكيين تنفي وجود شيء يسمي الإرادة، أو الوعي، أو غيرهما من المدركات الذاتية. فكل شيء عند السلوكيين يفسر على ضوء "الإثارة و الاستجابة" ويبدو أن "وليم مكدوجل" هو الوحيد بين علماء النفس المعاصرين الذي يعتقد في الإرادة، وإن كان يحمل الكلمة العليا للغرائز.

وبرغم ما يقال من أن الشرق هو موطن "القدريين" الذين يؤمنون بأن ما قدر يكون، الا أن هذه النظرة "القدرية" شائعة بين الأحداث في أنحاء العالم كافة.

فمنذ سنوات مضت، كنت أحدث جمهرة من البالغين في مدرسة ليلية عن الشخصية. وفي الوقت المخصص للأسئلة عقب المحاضرة نهض أحد الشبان ليسألني قائلا: "إن ما قلته يا مستر بارون عن تنمية نواحي الشخصية قد يصدق على الأطفال، أما على الكبار فلا يصدق" وسألته: "ولم لا؟" قال

في زهو لا يخفي: لأن الإنسان يظل ينمو ويتطور حتى يبلغ سن النضج، وبعدها يصعب على الإنسان البالغ أن يغير شيئا من عاداته أو نواحي خلقه".

فهل تتصور فلسفة في الحياة أدعى إلى الاكتئاب من هذه؟! فوالله لولا أنني أعتقد أن في استطاعتي، و ان بلغت السبعين، أن أستبدل بعادة مذمومة عادة محمودة، لألقيت بنفسي في البحر؟ و بالله ماذا تكون جدوى الحياة أذن لولم تعد لنا حيلة في تغيير ما بأنفسنا متى بلغنا سن الواحدة والعشرين؟!

وسألت مدرس المدرسة التي كنت أحاضر طلبتها، إلى أي شيء يرجع هذه النظرة التي تجلت في سؤال تلميذه، فأكد لى أن هذه نظرة شائعة بين صغار الناضجين. وأنه يعزوها إلى تعرضهم لقراءة نظريات المعاصرين من علماء النفس، دون أن يكون لهم إلمام كاف بعلم النفس يمكنهم من فهم هذه النظريات.

والذي نستخلصه من هذا أن ضآلة المعرفة، خصوصا في ميدان علم النفس، أمر شديد الخطر!

والإرادة إما أن تكون "ستاتيكية" أو "ديناميكية". أما النوع الأول فهو الذي يخلق النشاط الإنساني و يوجهه، وأما النوع الثاني فهو الذي يتبدى في قوة هذا النشاط ودا به.

والآن وقد عرفنا شيئا عن كنه الارادة التي كثر الخطأ حولها، وأصبحت لنا فكرة عنها، فلنتحول إلى الأمثلة:

من المأثور عن " تشارلس شواب "، صاحب مصانع الصلب الضخمة في أمريكا، قوله إن أهم عامل يعين الشاب على بلوغ النجاح، هو تصميمه

على بلوغ الهدف. أي إن نجاحه، بمعنى آخر، رهن بقوة إرادته، وعسى أن يقول قاريء في هذا الموضع "حسنا إن لدى ذخرًا من قوة الإرادة ولكنني لم أكتسب المليون الأول بعد" كما اكتسب شواب! ".

وأنا أصدقك في أن لك ذخرا من قوة الإرادة. ولكن أرني كيف تستخدمه، وفيم تستخدمه؟ فإنك إذا كنت تستخدم إرادتك في منع الصغار عن اللعب أو الصياح ريثما تقرأ جريدتك. وهي هذه الإرادة الإستاتيكية، فإنك أن تصنع مليونًا قط! أما إذا كنت تستخدمها في التوفر على الدرس ليلا بدلا من أن تذهب إلى "السينما" مثلا– أي إذا كنت تدفع نفسك في طريق أحكمت رسمه في سبيل الوصول إلى غاية معروفة – في مقدورك، حينئذ. أن تكون ذا مطاح وآمال:

تحدث أحد رجال الأعمال الناجحين يوما إلى عدد من زملائه، فقال لهم إن في وسعهم أن يضاعفوا أرباحهم إذا فعلوا الأشياء التي يعلمون سلفا أنهم ينبغي أن يفعلوها. وأن يمتنعوا عن فعل الأشياء التي يعرفون أنهم لا ينبغي أن يفعلوها! ولم يهز هذا التصريح الثورى شعرة في جسد المستمعين. برغم أنهم كانوا ينبغي أن يهتزوا له. فهو يتضمن قاعدة أساسية للنجاح أتبعها أكثر الذين وصلوا إلى النجاح.

وقل من الناس من يستخدم إرادته في متابعة نهج عملي حتى منتهاه. فكثيرًا ما يطرأ شيء ما يحول المرء عن وجهته. جرب بنفسك. اكتب قائمة بالمهام التي تريد انجازها في يوم معين. ثم راجع نفسك في اليوم التالى، وأراهنك على أنك سترى كثيرا من هذه المهام لم تنجزا وطبيعي أنك ستنتحل لذلك أكثر من عذر! ففلان الذي لم تره منذ مدة طويلة قد هبط عليك فجأة

فاضطررت إلى مشاركته الغداء. أو غير هذا من الأعذار التي لا تنتهى!

استخدم أحد أصحاب دور النشر الكبرى، ذات يوم، موظفًا ليعاون أحد رؤساء الأقسام في الدار ويدعى جونز. وحدثني صاحب الدار بأنه يستخدم هذا الموظف وإن كان لا يدري على وجه الدقة هل يحتاج إليه جونز فهلا أم لا، فان جونز دائم الشكوى من أعماله التي لا تنتهى. وما هي إلا أشهر قلائل حتى كان الموظف الجديد على رأس القسم بدلا من مستر جونز!

واتضح أن جونز برغم ضغط العمل عليه لم يكن ينجز شيئا يذكر مع أنه لم يكن يضيع الوقت سدى. و أعذاره في هذا لا تنتهى، وقد كان الموظف الجديد على نقيض جونز. كان يرسم خط سيره سلفا: ما يستطيع عمله في يومه يعمد إلى إنجازه مباشرة، وما لا يستطيع انجازه يرجئه إلى يوم معلوم وينجزه في هذا اليوم دون إرجاء!

وكنت يوما بين جمهور من المستمعين، نستمع إلى أحد أصحاب المصانع الناجحين يحدثنا عن نفسه، فقال إنه في شبابه كان يشتغل ثماني عشرة ساعة في اليوم، وكان يؤدي الأعمال صغيرها وكبيرها بنفسه، وبرغم ذلك، فقد دهش لضآلة حظه من الربح والنجاح، وانتهى بأن أصيب بانهيار عصبى. وعرف الرجل السر ووعي الدرس، فلماذا يكنس الأرض وفي مقدوره أن يستأجر خادما ليقوم بهذا العمل لقاء أجر معقول؟ وقس على هذا سائر الأعمال. واحتفظ الرجل بالأعمال الدقيقة لنفسه وعهد بسائر الأعمال إلى موظفين أكفاء، ومن ثم أصبح جل وقته خالصا لرسم خط السير، وإدارة دفة العمل. فازدهر عمله ونجح!

لماذا نرى كثيرين من ذوي القدرة المتوسطة يرأسون أعمالا ناجحة؟ لأن

لهم من قوة الإرادة ما يمكنهم من عمل ما يسعهم عمله. ومن الامتناع عن عمل ما لا يسعهم عمله، وما يستنفد حيويتهم وجهدهم على غير طائل!

هل قدر لك أن تعرف رجلا قضى جل حياته في مركز بعينه لم يتغير ولم يتقدم عنه قيد خطوة؟ إن من المؤسف أن تتأمل كيف يستنفد مثل هذا الرجل طاقته الذهنية والحيوية على غير طائل يرتجي إن أكثر الفاشلين ينهكون أنفسهم في أعمال عقيمة لا تعقب إلا الهم والقلق. فهم يقلقون على أعمال بعيدة عن متناول أيدهم منصرفين بذلك عن العمل الذي بين أيديهم، وهم يصيبون أنفسهم بالمرض لأنهم يفتقدون إرادة الكيف، وتنظيم أنفسهم، وتوجيهها إلى ما يفيد.

وثمة شاب يوطد نفسه على بلوغ منصب الإدارة عن طريق نجاحه كبائع. وفي الغد يلتقي بفتاة حسناء فيقرر البقاء في بلدته لا يرتحل عنها، ويحول خط سيره إلى الاشتغال بالدعاية والإعلان بدلا من البيع! مثل هذا الشاب يرسم خط سيره حقا ولكن تعوزه إرادة المثابرة للوصول إلى نهاية الطريق. إنه يغير أهدافه وفقا لرغباته المتغيرة.

الإرادة ليست لازمة للنجاح وحسب، ولكنها لازمة للإنتاج في العمل أيضا، قال ايمرسون: "ليست هناك قوة حافزة أكبر من الإرادة. وخير للمرء أن يتحول كله إلى إرادة حتى لتصبح الإرادة علما عليه و يصبح هو عليا على الإرادة".

إن الذي ينمي إرادته، إنما ينمى قوته الحافزة، وقوته المنتجة، ويجعل من نفسه أداة فعالة كفيلة بإدنائه من أي هدف يتخيره لنفسه.

كيف تنمي قوة الإرادة؟

في استطاعتك أن تنمي إرادتك، كما تنمى عضلات جسمك بالتمرين والتدريب. وكلما كانت الإرادة مدربة منظمة كلما ازداد نفعها لك، ومن الناس من يعترض على إمكان تدريب الإرادة محتجا بالحاجة إلى "التعبير عن النفس"، وملوحا بالضرر الذي ينجم عن القمع أو الكبح. ولكنك في الأغلب تجد أمثال هؤلاء المعترضين، الذين يتشدقون بالقول في تعال مصطنع، إنما يقولون ما يقولون مدفوعين رغباتهم التي تنافي قواعد العرف والأخلاق، أي إن سيكولوجيتهم، بمعنى آخر، غير صحية ولا سليمة من الشوائب. وإنهم ليتخذون هذه النظرة تبريرًا لإطلاقهم العنان لشهواتهم.

والصحة الجيدة، عامل مؤثر في قوة الإرادة، كتأثيرها في اكتساب الثقة بالنفس. فالعمل القوى الحازم قل أن ينفصل عن الصحة الجيدة. وصحيح أن هناك أشخاصًا مثل داروين، وسبنسر، وسبينوزا وجماليل برادفورد، وغيرهم وصلوا إلى المجد برغم اعتلال صحتهم، إلا أن القاعدة العامة هي الترابط بين الصحة الجيدة وقوة الإرادة. فإذا عرانا المرض، أو نال منا التعب، لم تعد لنا قدرة على إنجاز عمل ما. والعكس صحيح. أي كلما كنا أقوياء أصحاء كلما ازدادت مقدرتنا على العمل والإنجاز. والحقيقة الواقعة، وهي أن بعض المخدرات تشل الإرادة شللا تامًا، توضح لك متانة الأساس الجسماني الذي تقوم عليه الإرادة. فضلا عن أن من الأمراض العقلية مثل "جنون المراهقة" ما يتبدى في شكل اضطراب يطرأ على الإرادة.

وإذن فإحدى الخطوات الأولى في تنمية قوة الإرادة هي العناية بالصحة و التخلي عن العادات الضارة بها. ولكي تفعل هذا لا بد لك من بذل مجهود كبير. وعسى أن يعينك على بذل المجهود إدراكك أنك لا تقصد من ورائه إلى اكتساب الصحة الجيدة وحسب، بل تنمية قوة الإرادة أيضا. وقد أفردنا

بين فصول هذا الكتاب، فصلا للعناية بالصحة، ولعلك واجد في النصائح و التدريبات المذكورة فيه عونًا لك على اكتساب الصحة، وعلى تدريب قوة إرادتك في الوقت عينه.

والروحيون، والمتصوفة، وفقراء الهنود قد فعلوا ما يشبه المعجزات في ميدان ترويض الإرادة و إخضاعها. ولهم في ذلك وجهة نظر خاصة. تلك أن العقل، بما أنه عضو في الجسد فهو أشبه بإحدى عضلاته! و من ثم يمكن بالمران والتدريب الدائبين أن ينمى العقل كما تنمي العضلة. وهم يقولون إن العقل، كالعضلة. لا تتأتي لنا على أيهما سيطرة إلا بالتدريب الدائب. والإرادة، بالطبع، إحدى العمليات العقلية، و من ثم فالسيطرة على العقل، آخر الأمر، تفضي إلى السيطرة على الإرادة.

ومهما يكن من أمر فلسفة المتصوفة وفقراء الهنود، فإن لنا أن نستفيد منها على الأقل شيئا واحدًا، ذلك هو جدوى التدريب الذي يفرضونه على أنفسهم، ويزاولونه في فترات ثابتة، وفي دأب ومثابرة.

وكما قلنا في صدد اكتساب الثقة بالنفس أن من الأفضل أن نبدأ بالأعمال المتواضعة أولا ثم نتدرج إلى ما هو أدق منها، كذلك الحال في تنمية قوة الإرادة. فالرجل الذي يحتاج إلى الإرادة لإنجاز عمل دقيق خطير، ينبغي أولا أن يتدرب على الإرادة والإنجاز في أعمال بسيطة هينة. والمثابرة أمر عظيم الأهمية في تنمية قوة الإرادة. فالشيء الذي تفعله استجابة لرغبة طارئة لا يداني في نفعه وجدواه ذلك الشيء الذي تقسر نفسك على فعله كجزء من منهاج معين صممت على إنتهاجه.

وينصح العالم النفساني "وليم جيمس"، لتنشيط إرادتنا، بانجاز عمل

إضافي كل يوم، أي عود نفسك البطولة على نطاق ضيق أول الأمر. افعل كل يوم شيئًا. لا لشيء إلا لمجرد صعوبته، تدخر بهذا وفرة من الإرادة تنفعك إذا شئت أن تختبر بطولتك على نطاق واسع، تماما كما يؤمن صاحب المتجر على متجره ضد الحريق. إنه يدفع أقساط التأمين دون أن يدري هل يقع الحريق أولا يقع، فإذا وقع فعلا أمن من الخراب بفضل هذه الأقساط الزهيدة التي ثابر على دفعها.

ولا يحتاج الأمر إلى أفعال ذات هدف معين، في أول الأمر، للتدرب خلالها على قوة الإرادة. بل إن الأفعال التي لا معنى لها والتي قد تبدو حمقاء، أفعل في تربية الإرادة من الأشياء الممتعة المعقولة. وهذه أمثلة من تلك الأفعال التي لا معنى لها، والتي تجدي في تربية الإرادة:

ا– ضع، في تمهل وأناة، مائة عود من الثقاب أو مائة قصاصة. من الورق، في صندوق. والمهم في هذا التدريب أن تتوخى التمهل والأناة.

٢ – قف على كرسي و ذراعاك متشابكتان فوق صدرك، والبث كذلك خمس دقائق. وقد يظهرك هذا بمظهر الأحمق، وخصوصا إذا دخل عليك الغرفة أحد، ولكنك إن ثابرت على هذا الوضع برغم ذلك، فإنك حينئذ تكتسب إرادة نافذة حقا.

٣– استحضر عشرة أو خمسة عشر زرا أو ما شبه ذلك، واحصها بصوت مسموع وكرر إحصاءها لمدة خمس دقائق.

وتستطيع أن تبتكر بنفسك عددا من التدريبات المائلة، وأن تزاول كلا منها يوميا لمدة عشرة أيام، ثم تنتقل منه إلى غيره وهكذا.

ويرى وليم مكدوجل أن خير مجال لتنمية الإرادة هو حرمان النفس من شيء مما اعتادته بشرط أو يكون كماليا ولا ضرر من الإقلال منه، لامتناع فترة عن الشراب. أو التدخين، أو الحلوى المفضلة. وهكذا..

ويرى وليم جيمس في عادات الاستيقاظ من النوم خير مجال لتربية الارادة. كأن تقسر نفسك على الاستيقاظ فور النداء عليك، أو سماع جرس "المنبه". فإن في هذا الإستيقاظ السريع ما يشعر المرء باراته. والممول في نجاح عمل اليوم، على الاتجاه الذهني الذي يتخذه ساعة استيقاظه. هذا فضلا عن أن معظم الناجحين قد عودوا أنفسهم الاستيقاظ المبكر. وقد كان "لاجوارديا" محافظ نيويوك يذهب إلى مكتبه في التاسعة صباحا أو قبل ذلك. وهي ساعة مبكرة لم تألفها من قبل نيويورك في محافظيها.

وأهم مجال، بالطبع للإفادة من قوة الإرادة، هو مجال تغيير العادات. والعادة هي كل عمل يتكرر بغير تدخل من جانب الإرادة. وأكثر عاداتنا، سواء الحميد منها أو القبيح. مكتسب بالتربية. في المراحل المبكرة من العمر حيث لا يكون لنا قبل بتنفيذ إرادتنا. أما في مرحلة النضج. فان أفضل طريق لاكتساب عادات جديدة، أو التخلي عن عادات قديمة هو طريق الإرادة.

والتخلي عن العادة ليس أمرا ميسورا. وعلى صخرته كثيرا ما تتحطم الجهود التنمية الإرادة. و تغيير العادة يتطلب مجهودا شاقا في أول الأمر ومتى بدأت فسوف يسهل عليك أن تعاود الكرة. وصحيح أنك في بداية عهدك بتنمية الإرادة تكتسب القوة تدريجيا، بمزاولتك أعمالا لا قيمة لها، ولكنك متى تؤدي عملا إيجابيا يتطلب الإرادة وجب أن تبذل القوة التي اكتسبتها كلها في آن واحد، فإذا كنت تريد أن تتعود الاستيقاظ المبكر مثلا،

وجب أن تقفز من مخدعك فور سماعك النداء. ومتى تم لك هذا، وجدت أن تكراره سيسهل عليك فيما بعد. وفهمك للعادة و طريقة تكوينها أو إبدالها قد يسهل عليك مهمة تنمية الإرادة، ولكن هذا لا يحول دون بذل الجهد الكبير لتكوين عادة أو التخلي عن أخرى. ولا تبالغ قط في قيمة العادة. فالأمر العادي ليس أمرا إراديا، وإنما تتجلى الإرادة في مثل الأشياء التي لم يكن لك عهد بها، والتي لم تعتدها من قبل. ومن ثم فأحرى بك ألا تسرف في التقيد بالعادات، وأن تفرض سيطرتك الإرادية على هذه العادات التي اتخذتها، بين حين وآخر. مثال ذلك أنه جميل أن تتعود الاستيقاظ المبكر. ولكن قل لنفسك بين حين وآخر: "إنما استيقظ مبكرًا لأن أريد ذلك، وذلك بحكم العادة وحسب" ولسوف تدهش للتأثير الذي يجديه عليك إحساسك بسيطرة الارادة على عاداتك. وكمثل على ذلك حاول أن تضفي الاخلاص والوداد على تحياتك التي تلقيها حكم العادة على زملائك و أصدقائك، وانظر ماذا يكون تأثير ذلك!

فلولا هذه الومضات من الارادة الواعية، بين حين وآخر، لانحدرت عاداتنا إلى مرتبة (الروتين) الذي هو عدو الإرادة.

وتعديل عاداتك أمر يحتاج إلى مجهود إرادي، أما إلغاء هذه العادات فمجهود سلى لا يضيف شيئا إلى قوتك الشخصية. والشيء الذي تحتاج إلى مجهود حقا كير هو أن تستبدل بعادة قبيحة عادة محمودة. مثال ذلك أنني عرفت شخصا متشائما لم يكن ينظر إلى الحياة إلا خلال منظار قاتم ومن ثم نفر منه أصحابه، وجافاه معارفه. وأدرك الرجل موضع نقصه و من ثم عول على إحلال التفاؤل والنظرة المشرقة محل التشاؤم والنظرة السوداء، وعمد إلى التدرب على هذه العادة الجديدة. وقد كان هذا الرجل خليقا بان يكتفي

بقوله لنفسه: " لن أكون متشائما أن أنظر إلى الجانب الأسود من الحياة"، ولم يكن هذا المجهود السلبي ليغنيه شيئًا: ولكنه قال لنفسه: "سوف أكون متفائلا. سوف أنظر إلى الجانب المشرق من الحياة " ومن ثم اتخذ موقفا ايجابيا، و نمى العادة التي نشدها بأن تجاهل أفكاره المتشائمة وشغل ذهنه بالبحث عما يثير فيه البهجة وروح التفاؤل.

الابتكار والإنشاء

لعل القدرة على الابتكار من أهم مميزات الإرادة القوية. والقدرة على الابتكار هي القدرة على خلق شيء من لا شيء. أو على خلق شيء رائع من شيء أو أشياء تافهة. فهل يشك أحد أن في اللوحة الرائعة شيء أكثر من مجرد قرطاس، وألوان، وإطار؟ واذن فالابتكار هو الخلق أو الإنشاء. والحافز على الإنشاء يولد مع أكثر الناس بدرجات متفاوتة، ولكنه في أكثر الأحيان دفين، أو خامد كنتيجة للإحساس بالنقص، أو لضآلة الثقافة، أو لعجز التربية. أو لغير ذلك من الأسباب.

والإنشاء أمر متمم للشخصية المتكاملة، واستثارة الحافز الإنشائى الكامن وسيلة من أفعل الوسائل لتنمية قوة الإرادة.

ولا تحسب أنك لابد أن تكون موهوبًا لتكون منشئا. نعم، قليل منا من يطمع في أن يكون بتهوفن، أورفائيل، أو شكسبير. ولكن في مقدورنا جميعا أن ننمي الإرادة الإنشائية. ولا يتطلب هذا أن تكون عبقريا. ففوائد الإنشاء يمكن أن تجنيها من أعمال ميسورة كالتجارة، وفلاحة الأرض وغيرهما مادامت أعمالا تستهدف الخلق و تأثير المقدرة على الإنشاء في تنمية الإرادة أمر لا يخفي. تخير نشاطا إنشائيا، من أي نوع كان. وانفث فيه حماستك،

وانفخ فيه من روحك حتى تتقنه و تحذقه. ولا يهم ماذا تخيرت من أوجه النشاط الإنشائى، مادمت في النهاية ستطبعه بطابع شخصيتك.

والمنهج الذي اتبعناه في اكتساب الثقة بالنفس يصدق كذلك على اكتساب قوة الإرادة. و لعلك تذكر أننا اقترحنا أن تتخير عملا ميسورا وأن تنجح في عمله. وكذلك الحال في قوة الإرادة فمرحلة الإنشاء التي يمر بها العمل الذي تخيرته هي التي يعول عليها. بغض النظر عن النجاح. مثال ذلك أنني زكيت الخطابة العامة كعمل ميسور مكن لك النجاح فيه. فمن وجهة نظر الإرادة، المهم في هذا العمل أن تعد خطبتك وتلقيها (مادمت لم تسرق خطبة شخص آخر ولم تقلد شخصا آخر في الإلقاء!) فالإعداد والإلقاء منا يتطلبان مجهورًا إراديًا. ومن ثم فهما في حد ذاتهما، تدريب طيب للإرادة. هذا فضلا عن أن الخطابة العامة عمل إنشائي، ومن ثم فهي تعود على شخصيتك بالفوائد التي يعقبها الإنشاء والابتكار.

وليست الخطابة العامة إلا وجها واحدا من أوجه النشاط الإنشائي المتعددة. فإن كنت ذا ميول فنية، فجرب الرسم أو النحت أو التصوير أو اعمد إلى حديقتك وجرب استنباط. نوع جديد من الفاكهة المطعمة. أوجه النشاط الإنشائي التي يمكن أن تمارسها ليست لها نهاية. اذكر أنك باتخاذ نهج إنشائي إنما تساهم مساهمة مادية في تنميته لا قوة إرادتك وحسب، بل ثقتك بنفسك أيضا.

وثمة عوامل عدة أخرى ذات أهمية في اكتساب قوة الإرادة، ومنها: الحسم. ولا شك أن الرجل القوى الارادة حاسم في عمله، ولكن في وسعنا أن نتخذ الحسم على أنه صفة في حد ذاتها. فكثير من الناس يجدون عناء

في الوصول إلى قرارات حاسمة. ويصدق هذا خصوصًا على ذوي الميول الذهنية. فهؤلاء قد شبوا على حرية الفكر، والصبر على البحث. ومن ثم فهم خليقون بأن يروا أوجه عدة للموضوع الواحد، وأن يحاروا بين الاستنتاجات الكثيرة الممكنة، وتكون النتيجة التخبط في أعمالهم، أو الكف عن هذه الأعمال إطلاقا.

ولعل في طبيعة التفكير شيئًا يشل العمل أو التنفيذ، ولكن هذا ليس معناه أن التفكير و التنفيذ لا يمكن أن يتلاقيا، بدليل أن هناك رجالا مشاهير وسعهم أن يجمعوا بين قوة التفكير و قوة التنفيذ. ومن هؤلاء الرجال فرانكلين روزفلت، الرئيس الأمريكي السابق. وقد قال عنه "والتربتكن" في كتابه " هذه القوى الإضافية من أجلك"[٣]:

"كان روزفلت حاسم التصرفات دائما. كان يعكف على البحث وجمع المعلومات من مصادرها كافة، وإذ يفعل هذا يكون مفتح الذهن حاد الوعي. ولكنه متى وصل إلى قرار، أصدره حاسما ولم يلق بالا إلى أي اعتراض. فقد حانت ساعة العمل. وحتى إن أفضى هذا القرار الحاسم إلى الخطأ، فان الناس كانوا يحترمونه، لأنهم يقدرون أن من الخير أن ينفث المرء حماسته و حيويته كلهما في قراره ولو كان مخطئًا، وألا يبدد حيويته ونشاطه هباء دون الوصول إلى قرار حاسم"

ويقول الدكتور فنتون: "إذا كنت معتادًا على التردد والأحجام فمن الخير أن تعود نفسك إصدار القرارات. أوضح المشكلة التي تواجهك و محصها جيدًا، واكتب الأسباب التي تدعو إلى اتخاذ موقف معين منها، والأسباب

([3]) **Walter Pitkin "More Power For you".**

التي تدعوك إلى اتخاذ موقف معارض للموقف الأول فإذا لم تنته إلى قرار حاسم بعد ذلك، ففكر في الأمر ليلة أو ليالى عدة حتى تنتهي إلى قرار مناسب. فمتى انتهيت إلى قرار إعمد إلى تنفيذه فورًا، ولا تنظر إلى الوراء، ولا تفكر قط في الحل الذي انتبذته" أو في الحلول الأخرى الممكنة. فلن يجديك هذا إلا القلق وتوزع الذهن"

ونستطيع أن نضيف إلى قول الدكتور فنتون. ما يلي: لا تسرف في طلب النصح. اجمع ما يمكنك جمعه من المعلومات، ووجهات النظر ولكن ابلغ أنت القرار من تلقاء نفسك. ولست بذلك أنصحك أن تتجاهل نصح ذوى التجارب والحكمة، ولكنك إن أخذت بنصحهم فاعمل به عن اعتقاد تستشعره في نفسك، و ليس بدافع من مكانتهم أو مركزهم. فوجه الخطر يكمن في احتمال أن يصبح طلب النصح عادة. وهنالك إما أن يلقي المرء مشقة الوصول إلى قرار على غيره من الناس أو يكتسب إحساسا بالأهمية من مناقشة أمره مع الآخرين. برغم وصوله سلفا إلى قرار وأسوأ من الشخص الذي يتخذ من طلب النصيحة عادة، الشخص الذي يتخذ من إسداء النصح عادة دون أن يطلبه إليه أحد!

وكما أنه صحيح أن ثمة أشياء لا يمكن أن تنال مهما قويت الإرادة كذلك صحيح أن الإرادة القوية تفسح مجال العمل و توسع آفاقه. ألم يصادفك عمل وقفت أمامه عاجزًا. وأنت تقول."لا جدوى. إنه أمر مستحيل"، ثم تصدى بعدك لهذا العمل نفسه رجل فأنجزه؟ فأنى لنا أن نعرف ما نقوى على فعله وما لا نقوى؟ إن أفضل الطرق لذلك هي الاستعداد التام للعمل الذي تقدم عليه، من كافة النواحي. فالرجال المعتادون على العمل الحاسم يدركون أهمية الاستعداد التام لما يضطلعون به من أعمال. فهذا

الاستعداد هو المقياس الذي يبين إن كان العمل ممكن التنفيذ أو غير ممكن. فان كان غير ممكن فتوفير الجهد أولى وأخلق.

وينصح الدكتور نورمان فنتون، تدريب الإرادة بأن يعد المرء نفسه وعد شرف أن يفعل أو لا يفعل الشيء الذي يريد أن يفعله أو يمتنع عن فعله. ولكنه يحذر من تطبيق هذه النصيحة على المستحيلات وليس أخذ كلية الشرف، على النفس شيما هينا. فمتى تكرر الإخلال بكلمة الشرف أصبحت هذه كلمة بلا معنى. وليس هذا في صالح الشخصية المتكاملة.

وينصح "روبرت ودورث" في كتابه "علم النفس"(٤) لتدريب الإرادة، بما يلي:

أولًا: اتخذ لنفسك هدفا معينا واضح المعالم تستشعر رغبة في السعي إليه و بلوغه. وكلما كان الهدف واضحا بينما كلما كان السعي إليه أيسر.

ثانيًا: ابتكر لنفسك مقياسا تقيس به مقدار تقدمك نحو تحقيق هذا الهدف (وتستطيع أن تتخذ مجموعة الأسئلة التي سقناها فيما سبق كنقطة بدء وأن تراجع نفسك بالإجابة عنها في فترات ثابتة لاختبار مدى تقدم ثقتك بنفسك و قوة إرادتك) ولعل من العوامل التي تحفزك على متابعة السعي نحو هذا الهدف أن تجد سبيلا للمنافسة. فلا شيء كالمنافسة يحرر طاقة النشاط من عقالها ويدفع إلى العمل الدائب.

ثالثًا: تخير الميدان الذي تدرب فيه إرادتك من الميادين التي يلذ لك العمل فيها. وصحيح أن الإرادة القوية يسعها أن تعمل في اى ميدان، ولكن

---

(4) **Robert Woodworth, "Psychology".**

اختيارك العمل الذي يمتعك يوفر عليك كثيرًا من الجهد، ويبقى اهتمامك منصبا على شيء واضح محدد. هذا فضلا عن أنه إذا كان الميدان ميدانك المفضل أحسست أنك تسعى لتحقيق غرض يخصك أنت، ولم يفرضه عليك أحد. و يحسن في هذا الصدد، أن نذكر أهمية اتخاذ المرء مثالا أعلى له من الشخصيات الناجحة سواء المعاصرة أو التاريخية. فكثير من الرجال بلغوا النجاح واكتسبوا قوة الإرادة خلال سعيهم الحثيث لبلوغ ما بلغه مثالهم الأعلى.

رابعًا: كن جادًا في بذل الجهد. ولا يثبط شيئا من همتك الاتجاه السفسطى الذي طغى للأسف، في الوقت الحاضر، و الذي يتجلى في عبارات كهذه: «خل عنك يا صديقي، فلا شيء في الحياة يستحق هذا العناء كله!، وهي عبارات لا تنال منا للأسف أكثر من رفع الحاجبين دهشة! وقد يفيدك، وأنت تبذل الجهد، أن تتسلح بروح الفكاهة والمرح، ولكن ثمة أشياء لا ينفع المرح أو الضحك في التغلب عليها. لا تقولن لشيء: سأحاول، بل قل: سأفعل"..

وفي هذا الموضع الذي انتهى إليه الأستاذ ودورث نقول: "استعن بثقتك بنفسك في تنمية إرادتك، تماما كما تستعين بإرادتك لاكتساب ثقتك بنفسك. ففي هذا الموضع تظهر الرابطة بين الثقة بالنفس والإرادة القوية واضحة جلية. فالرجل الذي يرفع رأسه عاليا، ويعمل بحزم و ثقة يسعه أن يقنع نفسه كما يقنع الآخرين متى قال "سأفعل". والصحة والتشجيع عاملان مهمان في تنمية الإرادة، ولكن كثيرًا من الرجال شقوا طريقهم في وجه المرض والتسفيه و تثبيط الهمة. فأمثال هؤلاء الرجال أثروا إرادتهم ثراء وفيرًا.

واستعن بالنظام في تنمية إرادتك. خصص ساعة أو نصف ساعة تقضيها مع نفسك كل يوم لتراجع نفسك فيما كسبت من الثقة بالنفس وقوة الإرادة. وسوف تلمس أثر هذه المراجعة المنتظمة لا في هاتين الناحيتين وحسب، بل في نواحي شخصيتك جميعا. و التأمل وحده لن يجديك ما لم تعمد إلى تطبيق الوصفات والنصائح الواردة في هذا الكتاب. ولعل الذهن يكون مهيئا للتفكير في المشكلات الشخصية قبل النوم، حين يوشك الذهن أن ينأى عما يشغله أو يثيره.

وسوف أختتم هذا الفصل بكلمات للعالم النفسي "جوزيف جاسترو" في كتابه "الإتزان الذهنى[٥]: "ثمة ثلاثة أشياء ذات أهمية كبرى في تنمية الإرادة: القوة، والثبات، والتوجيه. وأقول القوة لا النشاط، لأنك قد تجد النشاط في الأطفال المشاغبين والكبار الغاضبين، وإنما القوة هي النشاط المنظم الإنشائى".

والثبات يعقب المثابرة، وهو أكثر من الإصرار الذي يتجلى في الأشخاص المطبوعين بالعناد. وإنما أعني بالثبات القدرة على معاودة الكرة بنفس الرغبة الأولى.

"أما التوجيه فهو تحديد الغرض المنشود، وتسديد الخطى نحوه وهذه العوامل الثلاثة: القوة، والثبات والتوجيه لا تؤتي ثمارها حتى تنقلها من مجال المدركات العقليه إلى مجال العمل. ينبغي أن تعيش بها، و تتدرب عليها، حتى لتصبح عادة راسخة".

---

(5) **Dr. Joseph Jastrow, “Keeping Mentally Fit”.**

قواعد لتنمية الإرادة

(١) اعرف نواحي القوة ونواحي الضعف في نفسك.

(٢) اعتن بصحتك.

(٣) ابدأ بصنع الأشياء الهينة الميسورة في أول الأمر.

(٤) نم في نفسك النشاط الانشائي.

(٥) نم في نفسك القدرة على الجسم.

(٦) توخ الوصول إلى قراراتك بوحي نفسك وبغير توجيه خارجي.

(٧) أعدد نفسك للعمل إعدادا تامة.

(٨) خذ على نفسك "كلمة شرف" أن تنجز أعمالا معينة.

(٩) ضع نصب عينيك أهدافا محددة واضحة المعالم.

(١٠) راجع مدى تقدمك أولا بأول.

(١١) اسع إلى خلق المنافسة.

(١٢) إبدا بتدريب إرادتك في ميادين العمل التي تمتعك وتلذ لك.

(١٣) اتخذ لنفسك مثلا أعلى من الشخصيات المعاصرة أو التاريخية.

(١٤) تسلح بروح الفكاهة والمرح ولكن كن جادًا في بذل الجهد.

(١٠) اخل بنفسك بعض الوقت كل يوم و تأمل مدى تقدمك.

الفصل الثاني

كيف تكتسب الشخصية الجذابة؟

يؤثر عن جورج رينولدز رئيس بنك شيكاغو التجاري قوله: "إن المعول على الشخصية و الشخصية هي الشيء الذي يتقرر في مطلع حياتك. ويستمر حتى نهاية عمرك".. فما هذا الشيء الذي يدعى الشخصية. أو الذي يعلق عليه الناس أهمية عظمى؟

إننا جميعا ندرك ماذا تعني بالشخصية حين تشير اليها في ميدان الاجتماع أو العمل. فمتى قابلت شخصا لأول مرة، تسعى بعقلك دون الواعى إلى تحليل خلقه، وتستخلص من هذا التحليل أثرا ينطبع في نفسك، ويدفعك إلى الميل إلى هذا الشخص أو النفور منه للوهلة الأولى، ولكثير من الناس حساسية عجيبة في هذا المضمار.

الكاتبة الأمريكية الذائعة الصيت هيلين كيلر برغم أنها عمياء صماء أثرت عنها حساسيتها الفائقة في إدراك شخصيات مستمعيها. فما الذي يشع من الناس ويحدو حتى بمن لا بصر ولا سمع له إلى الحكم عليهم وعلى أهوائهم؟

عدد كبير من أصحاب المهن المختلفة يبحثون عن مقومات النجاح، فكانت النتيجة أن نحو ١٠ % من أسباب النجاح ترجع إلى المعرفة المهنية، وأن ٨٠ ٪ من هذه الأسباب إلى علاقة الفرد بالناس! أو بمعنى أن فرص

النجاح أمامنا تضمنها لنا الشخصية وحدها! وأنك تلاحظ. قرب هذه النسبة من النسبة السابقة التي أوردها ذلك البائع الناجح.

هذا الشيء غير المنظور أو المسموع. أو المحسوس. هو الشخصية التي كثيرًا ما تكون عاملا مرجحا للنجاح أو الفشل، ولأننا في الأغلب لا نتحدث عن الشخصية إلا بلغة عامة، لهذا شاع بين الناس الخطأ القائل بأن الناس تولد ولها شخصيات معينة جذابة أو منفرة وأنه ليس هناك شيء يمكن أن يصنع في هذا الصدد.

وصحيح أن تنمية الشخصية ليس علمًا كسائر العلوم ولكن هناك قواعد عامة يمكنك الإفادة منها إذا ما طبقتها على مشكلاتك الخاصة. قال الدكتور ماردن: "الإنسان هو المهندس الأول لبنيان حياته وحظه. ونجاحه أو فشله يعتمدان على مدى فهمه للكيمياء العقل".

وفي هذا الكتاب تعرفك بكيمياء العقل. ويبقي عليك أن تشكلها وفقا لحاجاتك. ومن الخطأ أن تظن بأنك ولدت ولك شخصية معينة لا سبيل إلى تغييرها مهما تبذل من جهد، فأنت في تغير كل يوم، فخلايا جسمك في موت وحياة متعاقبين، وكذلك شخصيتك دائبة التغير مدفوعة بعوامل صحتك. وتفكيرك، ورغباتك، و عواطفك.

أعد أحد البائعين الناجحين قائمة بالصفات اللازمة للبائع الناجح فكانت محتوياتها: الصحة، والأمانة، والكفاءة، والابتكار، واللياقة، والحماسة، والإخلاص، والحيوية، وتفتح الذهن، والإلمام بفن البيع. ولعلك لاحظت أن واحدة فقط من هذه الصفات تعالج مسألة البيع، والصفات التسع تعالج الشخص ذاته! وإذن فمن الواضح أن شخصيتنا هي التي تكون تسعة أعشار

فرص النجاح أمامنا! وقد أجرى، منذ أعوام قليلة مضت، استفتاء سئل فيه عدد كبير من أصحاب المهن المختلفة عن مقومات النجاح، فكانت النتيجة أن عزى ١٥٪ من أسباب النجاح إلى المعرفة المهنية، وازى ٨٥ ٪ من هذه الأسباب إلى علاقة الفرد بالناس! أو بمعنى آخر ٨٥٪ من فرص النجاح أمامنا تضمنها لنا الشخصية وحدها! و لعلك تلاحظ. قرب هذه النسبة من النسبة السابقة التي أوردها ذلك البائع الناجح.

ونظرة سريعة إلى أولئك الذين تتصل بهم كل يوم كفيلة بإقناعك بصواب هذه النسبة. فمثلا، لماذا اخترت هذا الطبيب بالذات طبيبا للعائلة و لأنك تعلم أن مقدرته الطبية تفوق مقدرة الآخرين؟ كلا، على الأرجح، وإنما لأن له شخصية جذابة محببة! و تمثل في ذهنك انجح محام تعرفه، أتحسب سر نجاحه تضلعه في علوم القانون وحسب؟ كلا، وإنما يكمن السر غالبا في شخصيته. ولعل أحدًا من الساسة لم يلق من المعارضة مثلما لقي فرانكلين روزفلت. و برغم ذلك، فقد نجح. وإن عزى نجاحه إلى شيء ؛ فإنما يعزى إلى قوة شخصيته. لقد كان محبوبًا من أنصاره وخصومه على السواء. بل أجمع الأمريكيون على آن روزفلت هو صاحب ألطف شخصية إذاعية. وثمة أشخاص لم تقع أعينهم على روزفلت قط، ولكنهم أحبوه، ومنحوه الولاء كله، بسبب استماعهم له على أمواج الأثير، وفي هذا الموضع نقول إن الشخصية كما تترك أثرها في النفس عن طريق السمع، كذلك تترك هذا الأثر عن طريق السمع، فقد كان صوت روزفلت يحمل إلى مستمعيه صفات الشجاعة، والحزم، والزعامة، والعطف، والتصميم على مساعدتهم.

فهل المعول على الشخصية؟ نعم بلا شك. وقد قال أحد رجال المال يوما أنه كان يختار لمناصب الرياسة في دوائر أعماله رجالا ذوى شخصيات

جذابة قبل كل شيء. والحق معه. لأنه يعرف أنه مهما تعظم معرفة الرجل، فانه لن يستطيع أن يكسب الناس إلى وجهة نظره و آرائه ما لم تكن له شخصية محمية جذابة.

الصفات السلبية والايجابية

لكي ترد على الاعتراض القائل بان حديثنا عن الشخصية يتخذ عادة، صفة العمومية، دعنا نلخص هنا المميزات التي لابد من توفرها للشخصية الجذابة. وبديهي أن هناك آلاف من هذه المميزات، التي تختلف باختلاف الأفراد بعضهم عن بعض، ولكن في وسعنا أن نحلل عددًا من الشخصيات الجذابة، وأن نستخلص منها الأسس العملية التي تقوم عليها الشخصية الجذابة. وعلينا أن نذكر أن للشخصية تيارين أحدهما سلبى والآخر إيجابي، فالآثار الايجابية تجتذب والآثار السلبية تنفر. فالمرح مثلا أثر إيجابي من آثار الشخصية والاكتئاب أثر سلي ولقد أورد صاحبنا المشتغل بالبيع تسع مميزات للشخصية الجذابة فدعنا نختبرها هنا:

١– الصحة: "الذي أوتي الصحة يؤتي الأمل، والذي يؤتي الأمل يؤتي كل شيء".

هذا قول مأثور. ولا تفتقر صحنه إلى دليل. فمن الواضح أن المريض لا يمكن أن تكون له شخصية قوية. فإنما تشع القوة من الصحة ومن ثم فالوصفة الأولى لاكتساب الشخصية الجذابة هي الاهتمام بتقوية الصحة. إن الصحة من الأهمية. في كل شيء، بحيث أفردنا لها فصلا قائما بذاته في هذا الكتاب، وسوف تجد فيه قواعد ميسورة، إن أنت طبقتها أجدتك الحيوية والقوة والشخصية، لكي تبدو في أحسن حالاتك. ينبغي أن تحس أنك في

أصح الاتك. فاذا نال منك التعب أو الاعياء، أو تعكر مزاجك – فليس في مقدورك أن تبدو مرحًا نشطا. ولما كانت الشخصية في هذا الشيء غير المحسوس الذي يدفع الناس إلى حبنا ومعاونتنا، لهذا وجب علينا أن نتصف بالمرح والحيوية. فهاتان من أهم المميزات الايجابية التي تجتذب إلينا الناس. أما الوجوم والاكتئاب، وأما الكسل والتخاذل وفقدان الحيوية فهذه كلها مميزات سلبية.

واجعل نصب عينيك أنك لكي تكتسب شخصية جذابة عليك أن تنمي في نفسك المميزات التي تتمشى مع المطالب الأساسية الخمسة للإنسان وهي:

(١) الأمان.

(ب) كسب الرزق.

(ج) قوة التأثير.

(د) الاطمئنان.

(هـ) الحب.

وسوء الصحة لا يتفق قط والرغبة الإنسانية في الأمان والإطمئنان. كانت تشتغل لدي في وقت من الأوقات، فتارة بارعة نشطة، يزداد إعجابك بها كلما ازددت معرفة بها. ولكنها كانت نهبًا الأزمات من الكآبة تطغى عليها بين الحين والآخر فكأنما حط شقاء العالم كله عليها، حتى إن من يتصلون بها تسرى إليهم بدورهم عدوى الشقاء! وكان من الميسور أن تعالج من هذه الحالة ولكنها كان يستبد بها الخوف من العلاج، حتى غدت ضحية لمركب

النقص، وللخوف المتصل الذي كان يتبدى في تصرفاتها، وكانت النتيجة أن نفرت زميلاتها من العمل معها. وانتهى بها الأمر إلى تقديم استقالتها. والذي أريد تبيانه هنا أن سوء صحة الفتاة، و إن لم يؤثر في عملها تأثيرًا مباشرا، إلا أنه أثر تأثيرا كبيرا في شخصيتها، وحرمها فرص الترقي والتقدم.

٢ – **الأمانة**: قال لي أحد أصدقائي، منذ أيام: "أتعرف صديقنا "س"؟ لقد طلب إلى أن أضمنه لصرف حوالة قيمتها ستون جنيها، ولكنني رفضت، "وماذا كنت تفعل لو طلب إليك؟" فقلت له: "كنت أرفض، بدورى! وصديقنا "س" شخص لطيف، تلذ صحبته، ولكننا في خلال السنوات التي عرفناه فيها، أدركنا أنه قد اعتاد الكذب حتى لم يعد يؤمن جانبه! ولست أحسب أن "س"، ينظر إلى نفسه كنظرتنا إليه. فان كذبه و إن لم يكن من النوع الخطير، إلا أنه أضحى عنده عادة راسخة، والكذب – أو عدم الأمانه – مضاد للحاجة الإنسانية إلى الأمان، فمن الطبيعة الإنسانية، أن تحاذر من الرجل الذي لا تستطيع أن تثق به.

وكثيرا ما تسمع رجلا من المشتغلين بالبيع، يحدثك في تفاخر بأنه خدع عميله، في عقد إحدى الصفقات، قائلا: «لقد انطلت عليه!" والحقيقة أن صاحبنا المتفاخر لم يخدع إلا نفسه، ولم يتم خداعه إلا على حساب مستقبله! ومن ثم نرى كثيرا من الشركات تفضل أن تخسر أموالها ولا تخسر عملاءها بخداعها، ودس البضاعة الرديئة عليهم!

إن الغش والخداع لن يلبثا أن ينكشفا، وفقا للقول المأثور: "يكاد المريب يقول خذوني".فلمحة في العينين، أو رنة في الصوت، أو إطالة في الحديث قد تكشف عن سر الغش، وتزيح النقاب عن الخداع!

كن مخلصا، لا مع غيرك وحسب، بل مع نفسك كذلك. خذ مجموعة الأسئلة التي سقناها في الفصل السابق، مثلا. إن من القراء من سوف يخدع نفسه و يحاول أن يجيب على هذه الأسئلة و بعضها إجابات لا تتفق والواقع، فعلى من يقع للغرم؟

على الشخص نفسه بالطبع! فما لم يواجه نفسه كما هي، فأني له أن. يقف على موقع الضعف فيها؟ كن واقعيا. فلا يهم أن تعترف بنقص فيك مادمت تسعى إلى سد هذا النقص.

"كن نفسك"، فإن الشخصية الجذابة هي الشخصية الطبيعية التي لا تكلف فيها ولا اصطناع. فإن التقليد والمحاكاة والتطبع تخونك عاجلا أو آجلا.

وأكثر ما يتجلى التكلف والاصطناع في ميادين الفن بين الهواة. فإن الممثلين الناشئين، والمغنين الجدد لا يرضى أحدهم أن يقنع مواهبه وإنما يريد أن يتكلف مواهب غيره من النابهين. خذ مثل المغني الناشيء: إنه لا يقنع بترديد أغنية جديدة تتجلى فيها مواهبه، و تتضح مميزات صوته، وإنما يأبى إلا أن يردد أغنية شائعة مشهورة، اشتهر بها مغن كبير. وتكون النتيجة أن يشغل المستمعون عن تقدير صوته بمقارنة أدائه بأداء المغني الكبير في غير صالح صاحبنا الناشي. "غاليا! و من أمثلة التكلف التي أذكرها، أن كاتبة صحفيًا مشهورا كان يسرف في ذكر أصدقائه – كما يسميهم – من ذوي الأسماء اللماعة في البلد، وفي ذكر الأحاديث التي خصوه بها. وتصادف آن حضرت حفلة غداء أقامها عمدة البلدة، وتحدث فيها إلى الحاضرين عن بعض المشروعات التي ينتوى تنفيدها. وفي اليوم التالي، نشر صاحبنا مقالا، بدأه بقوله:

"حدثني صديقي عمدة البلدة...." نعم لقد حدثه العمدة فعلا ولكنه حدث معه نحو مائتين من المدعوين!

يقول الدكتور ماردن: "ثمة صفة مشتركة بين عظماء الرجال، تلك هي الأمانة، والإخلاص" فكن أمينا تشع شخصيتك أمانتك وتجتذب إليك الأصدقاء..

٣- **الكفاءة**: وقد وضع صاحبنا المشتغل بالبيع الكفاءة في المرتبة الثالثة، ورغم أن الكفاءة ليست من مميزات الشخصية الأصلية، إلا أنها تطبع الشخصية بأثر قوى. فإن كنت كفوا في عملي، وسيولد هذا في نفسك الثقة، والثقة من مميزات الشخصية.

ولكل إنسان ذى حظ معقول من الذكاء، القدرة على صنع شيء ما، و لكن أكثر الناس، للأسف، لا يختارون العمل الذي يصلحون له ويصلح لهم، بل يقبلون أول عمل يصادفهم، بدافع الحاجة المادية غالبًا و يفضي بهم عدم التدرب وقلة الخبرة إلى مركز ضئيل. وما أكثر الذين يظلون طول حياتهم في مثل هذا المركز على أن الذي ينشد النجاح لا يقنع بالمركز الذي انتهى إليه. بل يسعى إلى الدرس واكتساب الخبرة و بصره معاق إلى مركز أكبر.

وكثيرًا ما يدور بين الشبان الباحثين عن عمل، وبين أصحاب العمل مثل هذه المناقشة:

صاحب العمل:

- هل لك خبرة بإمساك الدفاتر؟

- كلا

- هل لك إلمام بالاختزال؟

– كلا

– أية وظيفة تريد؟

– كاتب أو سكرتير

– حسنة، سأرى ما أستطيع أن أفعله، و لكن هل لي أن أقترح عليك التدرب على إمسال الدفاتر أو الاختزال؟ فإنها منفذ طيب للوصول إلى مركز الكاتب أو السكرتير. وفي المدارس الليلية التي تدرس هذه البرامج عون لك.

– إنني أحب أن تخلو لى أمسياتي، ومع ذلك فقد أفكر في الأمر

فتصور! إنه "قد" يفكر في الأمر الذي لا يبعد أن يكون حدًا فاصلا بين فشله ونجاحه؟

كان "هربرت بوير" يقول لطلبة معهد " الكسندر هاملتون". المشتغلين بالبيع: "لقد انتهيت من تجاربي إلى أن بعض الناس ينجحون لا لشيء إلا لأنهم يدفعون راضين، ثمن النجاح! وعن النجاح هو أن تستعين بشجاعتك كلها على تركيز ذهنك وجهودك في المشكلة التي تواجهك، وإلى العزم الأكيد على تنفيذ خطتك المرسومة لا متى ساعدتك الظروف ولكن برغم كافة الظروف الطارئة! أهذا أمر شاق؟ شاق نعم. ولكن كل شيء مجد لا يخلو من مشقة. فلا تفكر في المشقة، بل فكر في الثمرات التي ستعود عليك من وراء المجهود الذي تبذله.

٤– **الابتكار**: هل أنت واسع الخيال؟ هل فكرت في طريقة جديدة لصنع شيء من الأشياء؟

إذن فأنت متمتع بروح الابتكار.

وروح الابتكار من ألزم الصفات في ميدان الأعمال. حتى لقد أصبح "صندوق المقترحات" يوشك ألا تخلو منه دار عمل، أو مصنع، وبرغم ذلك فالذي يبدو أن كثيرًا من الناس يعيشون حياتهم بغير أن يدلوا بفكرة واحدة مستلهمة من ذات أنفسهم. إنهم يعكفون على عملهم يومًا بعد يوم كالآلات الصماء، ثم يشكون بعد ذلك من أن مجال الترقي والتقدم مغلق دونهم!

قيل إن چون روكفلر استخدم مرة، رجلا لم يكن له هم سوى التطلع من نافذة بيته المطل على ميناء نيويورك! ولما احتج كبار موظفيه على تبديده مرتب هذا الموظف هباء، أجاب روكفلر: "إني لا أبدد شيئًا هباء. فقد أمدني هذا الرجل بفكرة أتت بربح قدره مليون دولار لقد استخدمته لا لشيء إلا ليزودني بأفكاره بين الحين والآخر"!

الأفكار – وليدة الخيال والابتكار – هي الوقود الذي يدفع عجلة العمل إلى الأمام. ويبدو أن الطبيعة لم تراع العدل في توزيع نعمة الخيال بين الناس. ولكن الشيء الأكيد أننا كلنا يسعنا أن ندرب خيالنا. على أننا. وإن نظرنا إلى الخيال، وروح الابتكار. على أنهما من وسائل تنمية الشخصية، إلا أنه لا ينبغي أن يغيب عن بالنا أن الخيال إنما هو عملية آلية ذهنية صرفة. مثال ذلك أن الخيال هو الذي بدفع الابتكار الى رأسك، ولكن روج الابتكار هي التي تدفع هذه الأفكار إلى حيز التنفيذ. وكثيرون هم العظماء الذين خلدوا أسماءهم في التاريخ بدافع من خيالهم وروحهم الإبتكارية. كان الروائي العظيم روبرت لويس ستيفنسون مريضا معظم حياته. وقد طالما راودت خياله الرحلات والأسفار والمغامرات. ودفعته روحه المبتكرة إلى وصف هذه الرحلات والمغامرات بالقلم، فأثرى الأدب رواياته ثراء عظيما كذلك أوتي ملتون الشاعر الأعمى، من الخيال، والروح المبتدعة ما مكنه من تزويد الأدب

بدرتيه الفريدتين: "الجنة المفقودة" و "الجنة المستعادة"!

فإلى الشباب من الجنسين أقول: "أتيحوا لخيالكم فرصة. والود بالحفز والتدريب. ولا يثبط عزيمتكم أن تكون بعض أفكاركم "خيالية" بل حاولوا إخضاعها. بقدر الإمكان، للتطبيق العملي. وأخلق أن بكم تخرجوا إلى حيز التنفيذ شيئا من الأفكار التي راودت خيالكم وإن لم تكن لها قيمة في حد ذاتها"

٥- **اللياقة**: أتعرف قصة الخادم الذي دلف إلى غرفة الحمام دون أن يدرك أن زوجة سيده بداخلها، فما أسرع ما انسحب وهو يعتذر قائلا: "آسف (يا سيدى)"! هذه هي اللياقة التي تجنب الآخرين الحرج والارتباك! توخ دائما أن تفكر قبل أن تتكلم. فهذه هي الطريقة المثلى لاكتساب صفة اللياقة. ولو أنك فشلت في اكتساب سائر الصفات واكتسبت اللياقة وحسب لأحبك الناس لشخصيتك "اللطيفة".

وكثيرًا ما يكون إغراء التندر على حساب محدثك! أو السخرية من قوله، أو الظهور بمظهر الحكيم الذي يعرف كل شيء، قويا جارفا فقاومه، فإنه يعقب الألم، ويهدد الرغبة الانسانية الأساسية في الاطمئنان والأمان تهديدًا مباشرًا، وإن نم عن شيء، فإنما ينم عن شخصية قاسية منفرة.

إذا أردت أن يحبك الناس فكن شفوقا بهم. ومعنى شفقتك بهم أن تفكر فيما يدخل عليهم الاطمئنان، والرضاء، والسرور. واللياقة أو القدرة على اختيار القول المناسب، تجعل سبيل العيش أيسر.

واللياقة. كذلك. تتضمن معنى كبح جماح النفس. فثمة مواقف يوشك المرء فيها وقد يكون له العذر – أن يخرج عن طوره وإرخاء العنان للمزاج كى

يحتد ويعتكر ليس إلا دليلا ناصعا على نقص السيطرة على النفس، وليس هذا من مقومات الشخصية الجذابة في شيء.

وفي معاملة مرؤوسيك، و من هم دونك مرتبة، كثيرًا ما تضحى اللياقة على مذبح إظهار السطوة والسيطرة. لقد شهدت يومًا مديرًا، ارتفع إلى هذا المركز المرموق، بعد أن تقلب في كثير من المناصب الدنيا، وظل مرؤوسًا ردحًا طويلًا. فما إن اعتلى هذا المنصب، حتى راح ينفذ الآراء التي راودت فكره منذ كان موظفًا صغيرًا يحلم بالسطوة والسيطرة، فراح يصدر إلى موظفيه المذكرات تلو الأخرى وكلها خالية من أبسط قواعد اللياقة، إذ خلت تمامًا من كل أثر لكلمة "الشكر"، أو "الرجاء" وفرض على موظفيه قيودًا شديدة، فكل طلب يقدم إليه ينبغي أن يكون مكتوبًا من نسختين، وكل موظف لديه مطلب ينبغي أن يعهد به إلى رئيسه المباشر. وهذا يرفعه إلى صاحبنا الرئيس الأعلى. وكانت النتيجة أن تباطأ سير عجلة العمل ودب التمرد في نفس موظفيه، وانتهى الأمر بأن نحى صاحبنا عن مركزه وتولاه وكيله الذي كان هذا منه دراية وخبرة بالعمل ولكنه كان ذا شخصية محببة جذابة. وكان فوق هذا ذا مقدرة على معاملة الناس، كان يشاور مرؤوسيه في الأمر، ولا يكف عن قوله "ارجو"، و"أشكرك" واستقام العمل ودب الرضا في نفوس الموظفين.

لا تجعل لسانك يخونك قط، فإن القدره على الكلام، وإن كانت لا تقوم بشيء، إلا أنها بغير مراعاة اللياقة تفقد قيمتها، فاجتهد في اكتساب الياقة، وسوف تكتسب بهذا طلاوة تزيد من قوة تأثيرك في الناس على اختلافهم.

٦- **الحماسة**: قال مستر بلارد. وكيل شركة بلارد للآلات ذات يوم:

"لقد وجدت من خبرتي". وملاحظاتي أن الحماسة – الحماسة الحقيقية الخاصة التي ينفثها المرء في العمل الذي بين يديه – هي أهم عامل من عوامل النجاح التي ينبغي أن يتسلح بها الشباب. فبغير هذه الحماسة. يصبح العمل اليومي عبئا ثقيلا، وواجبًا بغيضًا. إن الحماسية تعقب المثابرة، والمثابرة مطلب أساسي لكل نجاح.

قارن هذا القول بما تراه من آلاف الناس الذين لا يعدونّ أمواتًا ولا أحياء، وإنما هم أشبه شيء بالمشدودين إلى عجلة دوارة لا تتوقف! إنهم لا يبدون الحماسة أبدا، ومن ثم لا يعرفون لهم غاية ولا سبيلا، إن الحماسة كالنسمة المنعشة، والرجل الممتلىء حماسة يشع حيوية و مرحًا. ورغبة في التعاون، ويكون مصدر إلهام لكل من حوله.

ويعمد بعض الناس إلى اجتناب الحماسة عامدين، وفي ظنهم أن هذا من علامات الحكمة والاتزان فهم –كما يتوهمون – قد خبروا كل شيء ولم يعد هناك ما يستثير أية عاطفة فيهم! فا أفرغ حياة هذا شأنها! وأناس يحبون مثل هذه الحياة لا يحققون في دنياهم شيئًا ذا بال. انظر إلى عظماء الرجال والنساء اليوم وقادتهم، وأراهن أنك أن تجد منهم من لا يتوقد حماسة للميدان الذي برز فيه.

ولا تخلط بين الحماسة وبين الصخب والصراخ. فالحماسة يمكن أن تكون هادئة ساكنة. أترى النار لا تكون نارًا حتى يتصاعد منها الدخان؟!

والحماسة سريعة العدوى، ومن ثم وجب على أولئك الذين يريدون أن يبلغوا مناصب الزعامة أن يضيفوا صفة الحماسة إلى صفات شخصياتهم. فإذا كنت بطبعك، خامد العاطفة، فإن مجالسة المتوقدين عاطفة وحماسة تفيدك،

إذ سرعان ما تسري إليك عدوى حماستهم.

٧- **الحيوية**: إن الحيوية لا تعوض عن الذكاء، ولكنها إذا اجتمعت على قدر معقول من الحصافة كانت عاملًا مساعدًا على النجاح. وقامت مقام الهبة الفطرية، وليس معنى الحيوية أن تظل في عمل لا يهدأ ولكن الحيوية تتجلى في روح الابتكار، والإقدام. إعمل في يقظة واهتمام، فان هذا كفيل بأن يطبع الناس بخيرتك، وشجاعتك. وثقتك بنفسك.

والرجل الفاشل يستنفد من الحيوية عادة، مثلما يستنفد الرجل الناجح، ولكن الأول تنقصه القدرة على توجيه الحيوية، ومن ثم تتبدد هباء. إنه لا يرسم خط سيره ولا منهاج حياته. بطريقة تضمن له الوصول إلى أعظم النتائج بأقل قدر من الحيوية.

لى صديق، إذا ألقيت نظرة على مكتبه أوشكت أن تحكم بأنه لا عمل لديه. فليس على المكتب ورقة، أو "دوسيه" أو غيرهما من الآثار التي تنم عن كثرة العمل، وبرغم ذلك فصديقي هذا يرأس شركة من الشركات العالمية، ومقدار العمل الذي ينجزه في اليوم الواحد، يرتاع لضخامته رجل الأعمال المتوسط، ذلك أن صديقي قد نسق عاداته الجسمانية والذهنية بحيث لا يتبدد شيء من حيويته هباء فالحيوية لا تتجلى خلال نشاطك الجسماني، وإنما تتجلى في تصرفاتك و تعبيراتك عامة. ومن أجدى الطرق لاكتساب الحيوية، أن تحلل أوجه نشاطك اليومية، وأن تستبقي منها ما يجدى، وتستبعد مالا طائل وراءه. فأكثر الناس يجاهدون لإنجاز كل شيء يبدو أن له صلة بعملهم، وينتهي بهم الأمر إلى عدم إنجاز شيء ذي بال برغم ما بذلوه من حيوية ضائعة.

وقد كنت واحدًا من هؤلاء! وكنت خليقا بأن ينتهي في الأمر إلى مصح، لولا أني قلت لنفسي: "غدا صباحا لن تقدم على العمل حتى ترتب بنود العمل بحسب أهميتها مقدما الأهم على المهم. ولن تترك شيئا إلى الذي يليه حتى ينتهي تماما و تنفض يدك منه" وعولت على تنفيذ هذا الأمر الذي أصدرته إلى نفسي في اليوم التالي، وقد كان تنفيذه صعبا في البداية. فإذا عكفت على عمل، خطر لي أن ثمة شيئًا ناقصا في البند الذي انتهيت منه، وألحت على الرغبة في التحقق من صدق هذا الخاطر، ولكني كنت أرفض جاهدا أن أترك العمل الذي بين يدي إلى شيء آخر. وواظبت على هذا المنهج الذي رسمته النفسي، فإذا بي في أيام معدودات أخرج في الساعة المحددة لانتهاء العمل بالمكتب بغير إبطاء أو تأخير كما كان يحدث من قبل!

كن ذا حيوية، ولكن لا تبدد هذه الحيوية عبثا، فليس حتما أن تبدي مظاهر القوة المادية لتكون ذا حيوية، بل يكفي أن تشع شخصيتك بهذه القوة.

٨- **تفتح الذهن**: ولعله من الأوفق أن نقرن هذه الصفة التي أوردها صاحبنا رجل الأعمال، بصفة الاحتمال كذلك فهي من الصفات الإيجابية اللازمة للشخصية الجذابة. و تفتح الذهن معناه آلا تصم أذن العقل عن المفتقدات، والمقترحات، والمبادئ والآراء التي يعتنقها ويدها غيرك من الناس. وأما الاحتمال، فمعناه أن تصبر على هذه المعتقدات والآراء وإن تكن في قرارة نفسك غير متفق معها. فإن من أسرار الشخصية الجذابة ميلك إلى الإصغاء الواعي المشوب بالتقدير والعطف لآراء الآخرين، ذلك أنك حينئذ تتوسل إلى الرغبة في الأمان، وقوة التأثير، وهما من الرغبات الإنسانية الأساسية فإذا أردت أن يحبك الناس، فأحبهم أنت بدورك. فإذا أحببتهم،

فإنك، قطعًا، لن تسفه آراءهم أو تسخر من معتقداتهم. أما إذا حددت تفكيرك في نفسك وحسب، وفيما تعتقده، وما ترغبه، فإن أحدًا لن يرغب في معاونتك وشد أزرك. ولا يستلزم هذا أن تؤمن على كل ما يقال أمامك، وإنما يكفي أن يكون ذهنك من الاتساع بحيث يدرك أن الناس الآخرين جديرون بأن تكون لهم آراء و معتقدات مخالفة لآرائك و معتقداتك!

والعادات، والتقاليد، والآداب تختلف، لا من بلد إلى بلد وحسب، بل من إحدى مقاطعات البلد الواحد إلى مقاطعة أخرى كذلك! فحاول ما أمكنك أن تكيف نفسك وفق معتقدات القوم وآرائهم. إن الاسكيمو يعتقدون أن الرجل الأبيض هو أحقر الأجناس طرًا! وفي الصين، لا يتورع الرجل عن أن يرتكب جريمة قتل إذا شاهد زوجته تراقص رجلا أبيض!

والاحتمال الحق و تفتح الذهن، يتطلبان منك ألا تسوق النقد جزافا. ونعم، يطلب النقد أحيانًا، ولكن النقد للنقد ذاته لا يطلبه أحد ولا يريده. وحتى إذا ألفيت محدثك يوغل في الخطأ، فا حفظ عليه ماء وجهه، ولا تبادر إلى تجرحه بالنقد! ولسوف يشكر لك هذا الصنيع حين يعلم. من بعد ذلك، أنه كان مخطئًا.

والنقد في عقمه كالجدال... وأعلم أنك بالغا ما بلغت من العلم والمعرفة فإنك لن تكسب جدالا قط. ذلك أن محدثك سيستمسك آرائه، مهما تكن مخطئة. لأنه حينئذ يدافع عن اعتباره وإحساسه بالأهمية!

وليس معنى هذا، أنك يجب إذن أن تضحي بمبادئك ومعتقداتك في سبيل الغير، كلا. بل تستمسك بكل ما تراه حقا وصوابا. ولكن لا تحاول بالنقد والجدال أن تلزم به غيرك. وقد قال أحد الحكماء: "الرجل الذي أنزلته

عند رأيك اقتدارًا، لم يزل عند رأيه مقيما".

لقد وصلنا، عند هذا الحد، إلى آخر الصفات التي أوردها صاحبنا رجل الأعمال، ولكن ثمة صفات أخرى لابد من توافرها لكي تستكمل الشخصية سحرها وجاذبيتها، وهي: المرح، والتواضع، وإنكار الذات، والاعتماد على النفس. وروح المساعدة، والمظهر اللائق.

٩- **المرح**: هذه صفة إيجابية، لعلها أوضح من أن نشير إليها. ولكن أكثر الناس، للأسف، لا يدركون مبلغ أهمية المرح وجدواه، بحيث كان لزاما أن ننوه به هنا.

فإذا كنت عبوسا، منقبضا، مكتئبًا على الدوام، فالأوفق أن تستشير طبيبا. ذلك أن سر هذا الاكتئاب قد يرجع إلى علة جسمانية كخلل في المعدة أو الكبد، وينبغي هنا أن تدرك مدى أثر الصحة في الشخصية. فإذا حسنت صحتك، طابت شخصيتك.

ولعلك تتساءل: ولماذا أكون مرحا؟ والجواب يكمن في القول المأثور: "اضحك تضحك الدنيا لك، إبك تبك وحدك"! فلا أحد قط ينجذب إلى الشخص الباكى، المتأوه، المتوجع دائما. وإنما الناس ينجذبون على الدوام إلى الشخص المشرق، الضاحك، المتفائل. وعسى أن تكون الحياة قاسية "شديدة الوطأة، ولكن أحدًا لا يحب أن يلجأ لمن يزيد قسوتها ووطأتها، وإنما نلجأ جميعًا إلى من يخفف عنا بعض هذه القسوة.

ولعلك تلمس كيف تنتقل المشاعر بين الناس بعضهم وبعض إذا اجتمعوا في مكان؟ فإذا كنت مع صديق مكتئب، عابس، منقبض. فإنك أن تلبث بعد قليل أن تسرى إليك هذه المشاعر. والعكس صحيح والناس يقولون عن

الممثل الناجح إنه "يلعب بمشاعر النظارة"، والحقيقة أنه لا يلعب بها. وإنما يندمج في العاطفة التي يبديها على خشبة المسرح يستجيب له الناس عاطفة بعاطفة! وإذن، فإذا كنت تنشد الشخصية الجذابة. فلا بد لك من صفة المرح، والإشراق، والتفاؤل. فلهذا يحبك الناس، ويلجأون إليك، ويحبون صحبتك.

١٠- **التواضع**: من المبادىء الأساسية أنك إذا أردت أن يحبك الناس، فأضف الأهمية عليهم. فكل إنسان يحب أن يكون مهما. ففي هذا إرضاء لذاته، وإعتباره وإحساسه بالقوة، ولو أنك أمضيت مع محدثك ساعة وأنت تروى له ماذا فعلت، وماذا صنعت، و على أية درجة من الأهمية أنت، فقد يذهلك، بعد ذلك، أن ينفر منك هذا الصديق، ويتجنب صحبتك! ذلك لأن كل ما يطمع فيه من صحبتك أن تشعره بأهميته هو لا بأهميتك أنت!

فلا أحد قط يحب المتفاخر المباهي بنفسه، وكل متفاخر في الأغلب فريسة إحساس بالنقص يسعى إلى نقله إليك وتفريغه معك؛ فإنه عندئذ قد أرضي ذاته المتعطشة للإحساس بالأهمية، و لكن على حسابك أنت!

ونعم إن من حقك أن تنال جزاء ما قدمت. وأن يعترف لك بمقدرتك أو بما حققت من أعمال، ولكن أشبع هذا المديح الذي يعود عليك على أنه صادر من شخص غائب!

فإذا اتضح لك من ملاحظتك لنفسك انك ميال إلى التفاخر، فأمح الفرصة للتواضع مدى أسبوع واحد وأؤكد لك أنه كان ليحقق لك الكثير. إبدأ من الغد، معتزمًا أن تمتدح الناس وتطريهم، وتنكر نفسك. وبدلا من أن تقول "لقد قلت لفلان و فلان أن يفعلوا هذا وذاك" غدا قل: "لقد اقترحت على

فلان وفلان أن يحاولوا هذا وذاك". وأراهن أنه لن تأتي نهاية هذا الأسبوع حتى تكون قد أصبحت قبلة أصدقائك. وموضع ترحيبهم

١١- إنكار الذات: وكالتواضع إنكار الذات. فاذا كنت منصرفا إلى التفكير في الآخرين أكثر من انصرافك إلى التفكير في نفسك. فأنت بطبيعتك، متواضع، منكر لذاتك. في عام **١٩١٣** أصيب آرثر بيرسون أحد كبار الناشرين، بالعمى الدائم..كان يومئذ في السابعة والأربعين من عمره. وفي العام التالي نشبت الحرب العالمية الأولى، ودعى بيرسون إلى إحدى المستشفيات العسكرية ليواسى جنديا أصيب بالعمى الدائم، نتيجة لطلق ناري أتلف مركز أعصاب الإبصار، فتولاه الجزع، ووقع فريسة الهستيريا. وما أسرع ما كان بيرسون يحمل رسالة الأمل والتشجيع والسعادة في جميع المستشفيات العسكرية خلال الحرب! لقد أعاد الطمأنينة وسكينة النفس إلى الآلاف الذين تكبوا في نور أعينهم! فلما توفي في عام **١٩٢١** كرمته البلاد وخلدت ذكراه. لقد استطاع بيرسون في سنوات سبع أن يجتلب لنفسه المجد، والشرف، وذيوع الصيت، والحب، لأنه أنكر نفسه وانصرف إلى التفكير في الآخرين.

ولا أخالك شغوفا بإنكار الذات لما عساه يأتي في ركابها من كسب مادى! فان كنت كذلك، فليس هذا إنكار الذات. ولكنك إن كنت تنشد إنكار الذات لأثره الطيب في إكسابك الشخصية الجذابة فانك حاصل عليه.

ولبأس عالم كل عمل يؤدي فيه للغير هدفه الكسب والنفع! فإن السعادة ليست في الكسب، وإنما السعادة في أن نؤدي للآخرين خدمة أو نسدى إليهم يدًا دون أن ننتظر عليها جزاء أو شكورًا، فإذا لم تصدق هذا

القول، فاسع غدا إلى أفقر الأحياء طرًا في بلدتك، وانظر كيف يتعاطف ويتساند ويتراحم هؤلاء الناس الذين لم يدخل أحدهم مصرفا طوال حياته. أتراهم، بعد ذلك، سعداء؟ أنهم لكذلك!

١٢- **الاعتماد على النفس**: قلنا في مستهل هذا الكتاب، إن إتاحة الفرصة لنفسك تتطلب اكتساب الثقة بالنفس. وكذلك إتاحة الفرصة للثقة بالنفس كى تؤتي لك ثمراتها، تتطلب أن تعمل على أن يثق بك الناس.

والاعتماد على النفس يأتي في ركاب الثقة بالنفس حتما، حيث إذا نميت في نفسك الثانية. فإن شخصيتك سوف تتميز بالأولى.

والاعتماد على النفس يتوسل إلى الرغبة الأساسية في الأمان. فإذا أبديت الاعتماد على النفس، فإنما تبدي مقدرتك على الاهتمام بنفسك، والوقوف على قدميك بمفردك، بحيث لا تحتاج إلى معونة الآخرين وكفالتهم، ولما كان من شيمة الناس الانجذاب إلى الظافر المنتصر، فان اتخاذك موقف الظافر المنتصر، واعتمادك على نفسك سيكسبك الأصدقاء، ويحرز لك مساعدتهم ومعاونتهم وقت الحاجة.

قصد إلى ذات يوم، شاب يبحث عن عمل. وشد ما تملكني الدهش والإعجاب معا، حين بادرني قائلا. "إنني لا أتوقع أن تنهض في التو واللحظة لتسلمنى عملا، ولكنني سأجد سبيلا إلى عمل، على أية حال. وكل ما أرجوه منك أن تسدى إلى العون والنصح". لقد أثر في نفسي هذا الاعتماد على النفس الذي تجلى في شخصيته وكلماته، و برغم أن كل ما طلبه إلى هو النصح وحسب، فقد بذلت جهدي عن طيب خاطر وسعيت لدى رجال الأعمال حتي أوجدت، له عملا.

اتخذ مظهر الواثق بنفسه، المعتمد عليها، وسوف تدهش لعدد الذين يتطوعون لمساعدتك ومؤازرتك. جرب بنفسك.

١٣- **روح المساعدة**: وإذا كان الناس يسرون لما تبديه من الاعتماد على النفس، ومن الزهد في معاونتهم، فإن سروره بك يزداد إذا أسديت أنت لهم يدًا، فخير طريق لاكتساب الأصدقاء أن تكون على استعداد لمساعدة الناس. منذ زمن مضى، ساعدت أحد رجال الأعمال على تنفيذ مشروع أعده ليبدأ به حياته العملية. وبذلت في هذه المساعدة ما وسعني من جهد. وأوصيت به أصدقائي و معارفي. و ازدهر عمله، ونجح، وفي خلال الأزمة الاقتصادية عام ١٩٣١، أعوزني المال، فا كان من هذا الصديق إلا أن حضر إلى وقال: "إنه يسوؤني أن أقول لك هذا، ولكن رصيدي في المصرف رهن إشارتك، لك أن تأخذ منه ما شئت للنهوض من عثرتك ". لقد سبقت مساعدتي ذلك بأعوام عديدة، ولكن الرجل لم ينس!

وقد لا تأتي روح المساعدة بهذه النتيجة المباشرة، ولكنها، كإ نكار الذات، ومن الصفات التي تخصب شخصيتك، وتضفي عليك جاذبية ينقاد لها الناس.

ولا تفرض مساعدتك على أحد، فليس أسوأ من الشخص الدائم السؤال عن النصح إلا الشخص الدائم النصح، فإذا كنت تناقش صديقا لك في مشكلة، فهنا يتطلب الموقف أن تساعده باقتراحاتك وآرائك. أو إذا ناء كاهل صديق لك بالشبهات فإن مساعدتك تشكر إذا حملت عنه بعض هذه التبعات، وحتى إذا لقيت مساعدتك معارضة من صديقك فإنه سيحمدها لك على أية حال.

١٤- **المظهر اللائق**: من الأقوال المأثورة أن صاحب الملايين هو وحده الذي يستطيع أن يقلد الشحاذ! وبرغم أن هذا في مقدور صاحب الملايين حقا إلا أنه لا يفعل أبدًا، لأنه يعلم كم أجداه المظهر اللائق في اكتساب ملايينه!

ومن الحقائق المعروفة أن ثوبا جديدًا يسعه أن يغير شخصية المرأة تغييرًا تاما. لا أن يضفي عليها جاذبية و أناقة وحسب، بل أن يجملها تحس كأنها تغيرت! وللثياب هذا التأثير نفسه على الرجال، وإن كانوا أميل إلى إنكاره. ولعل أكثرنا لمس الحرج الذي يستشعره حين يفاجئه الزوار وهو غير مستكمل هندامه! ولن ترى أحدًا – رجلا أو سيدة – يتصف بالشخصية الجذابة و هو قلق على هندامه.

إن الثياب اللائقة كنز يمكن استغلاله. وليس معنى هذا أن تكون الثياب فادحة الثمن. بل يكفي أن تكون أنيقة، لائقة، نظيفة، طيبة المنظر. فالرجل الذي تشيع الفوضى في هندامه لابد أن تشيع الفوضى. في تفكيره كذلك. والإسراف في التأنق والتهندم قد ينقلب إلى عكس الفائدة المرجوة منه، فتجنب المبالغة في إتباع كل مستحدث من الأزياء. وأهم من ذلك لا تجعل في هندامك ما تستهجن من أجله، وما يلفت النظر لشذوذه أو خروجه عن المألوف. كتب "جرو أنا ميكر" يوما صيغة إعلان لأحد محال الثياب، جاء فيها: "إن ثياب الأمريكي محكمة دائما ولكنها قلما تناسبه. أما ثياب الانجليزي فإنها تناسبه دائما و لكنها قلما تكون محكمة". ومن الأمثلة على ذلك ميل اكثر قصار القامة إلى ارتداء صديرى تحت السترة، وعسى أن تكون هذه الصديريات محكمة. ولكنها لا تناسب قصار القامة مطلقا.

إن المظهر اللائق يكسبك احترام النفس و إحساسا بالثقة والاطمئنان وإذا شئت تجربة على مدى تأثير الثياب في الشخصية فجرب هذه الوصفة؛ إذا دب اليأس إلى نفسك يوما: خذ حماما ساخنا، وطهر نفسك تطهيرا تاما. ثم ارتد ثيابا نظيفة طيبة المظهر، واحكم هندامك كما لو كنت مدعوا إلى حفلة كبرى، ثم نظم غرفتك و نسق أثاثها كما لو كنت تعدها الاستقبال نفر من علية القوم، واجلس مسترخيا في مقعد وثير، ولسوف تدهش الاختلاف الذي تحسه في اتجاهك الذهنى.

الصفات الأربع عشرة السالفة الذكر، هي الصفات المادية أو الخلقية المحددة التي يسعك تنميتها لاكتساب الشخصية الجذابة وهناك صفات عامة من الأوفق أن تجعلها نصب عينيك.

كيف تظهر شخصيتك؟

لن تستطيع شخصيتك أن تطبع أثرًا مالم تحسن إظهارها. وإظهار الشخصية قد يتخذ مسلكا ماديا كالحديث أو الكتابة مثلا. وقد عالجنا فيما سبق طرق اظهار الشخصية بالمظاهر المادية كالملامح، والإشارات والهندام، ولكنك لا ينبغي أن تتجاهل العادات، والطباع وآداب السلوك، ولا تحاول قط أن تشذ عن المألوف قيستهجنك الناظرون. مثال ذلك أن من الناس من اعتاد أن يطوح بسلسلة ساعته في الهواء، أو يعبث بزر سترته. وليس هذا مجلبة لسأم الناظر وحسب. بل إنه يحيد بانتباهه إلى هذه الحركة فيغفل عنك وعن مميزات شخصيتك.

وقد كان لي صديقي اعتاد أن يلوي عنقه يمينا بحيث يلوح للناظر كأنه يغمز بعينه! وقد حسبت أول الأمر أن هذه حركة عصبية لا إرادية، ولكني

أدركت أنها عادة درج عليها. وقد استطاع فيما بعد أن يبطلها. ولكن المهم أنه ما كان يجلس إلي حتى أنصرف عنه إلى ملاحظة هذه الحركة! وأمثال هذه الحركات التي تحيد بانتباه الناظر من عن صفات الشخصية وميزاتها.

ومن أهم المسالك التي تظهر الشخصية خلالها المناقشة، وبرغم ذلك فأكثرنا يبدد هذا المنفذ هباء بالتحدث عن الجو أو عن الوجبة التي امتنع الطفل عن تناولها: إن المناقشة أهم مظاهر الحديث. فإنها تنم عن طريقة تفكيرك ونواحى شخصيتك، وقلة حظك من موضوعات الحديث تدل على اجداب ذهنك وقصور تفكيرك. هذا، برغم أن في مقدورك أن تتعلم كيف تكون محدثا لبقًا بارعًا. وهذه قاعدة طيبة محسن أن تتبعها: لا تتحدث في الدين أو في السياسة! وألم، ما وسعك الإلمام، بالفنون، و الكتب، والمسرح، والموسيقى. و لقد رخصت أثمان الكتب في هذه الأيام حتى أصبحت في متناول كل إنسان. فإذا لم ترغب في اقتناء الكتب ففي المكتبات العامة متسع لأن تحيط علما بأحدث الكتب التي ظهرت، ومن ثم تكتسب موضوعا للمناقشة والحديث ينم عن نضج تفكيرك، و تقدم وعيك. وحاول أن تقف على طرف من سيرة المؤلف الذي أعجبك كتابه، فان مستمعيك، ولا ريب، سوف يسرون إذا قرنت الحديث عن الكتاب بالحديث عن مؤلفه.

أما القاعدة الثانية فهي: حاول أن تلم بالموضوعات التي يشغف بها معارفك وأصدقاؤك. فإذا جمعكم مجلس، استطعت أن تكسبهم و تؤثر فيهم بحديثك إليهم في الموضوعات التي تلذ لهم. وإن أفضل مديح يمكن أن يضفيه عليك إنسان هو أن يقول لخاصته: "والله إن فلانًا محدث بارع!" فإذا قال إنسان مثل هذا، فالأغلب أنه تولي بنفسه معظم الحديث، ولم تفعل أنت

أكثر من طرق الموضوع الذي يشغفه ويلذ له!

والقاعدة الثالثة هي: تجنب الجدال، وليس معنى هذا أن تكون ضيق الصدر متبرمًا بأقوال الآخرين، بل معناه أن تراعى شعورهم. فلا تبدأ معهم جدالا يدور حول آرائهم وأفكارهم ولا تضق ذرعًا بالنقد الإنشائي الذي يوجهه إليك صديق. فالنقد كان ومازال، سبيل التقدم والرق والنجاح.

بل خير لك أن تكون أنت ناقد نفسك قبل أن ينتقدك الآخرون. وتستطيع أن تقف على مواطن العيب أو النقص في نفسك بالتحليل الذاتي، أو الملاحظة الذاتية. فإذا وقفت عليها، فسارع إلى سدها والعمل على تلافيها.

ولكي تزيد من قدرتك على التعبير عن نفسك وشخصيتك، يحسن أن تتخذ الكتابة مطيتك. فبالكتابة تستطيع أن تتخذ أسلوبًا مؤثرة، وأن تتدرب على التسلسل المنطقي. إذا قرأت مقالا أو كتابًا فحاول أن تلخصه تلخيصًا وافيًا مرتبًا، وأن تشفع ذلك بتعليقك الشخصي على أسلوب الكاتب وطريقته في معالجة موضوعه. فهذا تدريب رائع لترتيب أفكارك، و تركيز ذهنك. كما أنه تدريب لاكتساب صدق الحكم على الأشياء، لأنك في هذا التلخيص سوف تسرد نقط القوة كما تسرد نقط الضعف، ومن ثم يكتسب تفكيرك صفاء واتزانا.

ولماذا لا تبدأ بهذا التدريب الآن؟ حاول أن تلخص هذا الفصل الذي فرغت من قراءته توا! اجتهد أن تستعيد كل الصفات المميزة للشخصية الجذابة المذكورة في هذا الفصل. ثم طابقها على الكتاب.

ولا تقف عند هذا الحد، فإن الشخصية الجذابة تتطلب روح الابتكار.

وروح الابتكار معناها العمل. معناها الدفعة الأولى التي تجعل الكرة تتدحرج في غير توقف. فإذا استكشفت من هذا التدريب نقط الضعف في نفسك، فمتى تبدأ بتقويمها؟ غدًا؟ بعد أسبوع؟ بل ابدأ الآن، واجن الثمرات غدًا أو بعد أسبوع.

الفصل الثالث

كيف تكسب الأَصدقاء؟

هل يشك أحد في أن القدرة على اكتساب الأصدقاء ليست بالغة الأهمية وحسب، بل إنها أساسية الرجل الذي يريد أن يشق طريقه في الحياة؟

ولا يهم أن تكون بائعا تسعى إلى تصريف بضاعة معينة، أو سكرتيرًا لدى رجل أعمال. أو صحفيا تجده في إثر الأخبار، أو سياسيا يهمك كسب الأصوات، أو شابًا تنشد الزواج، فمهما تكن هويتك، و ميدان نشاطك، فإن نجاحك يتوقف إلى حد كبير على مقدرتك على كسب الأصدقاء. بل إن العالم في معمله، و الفنان في مرسمه، ليسا استثناء من هذه القاعدة، فالعالم يصيب شهرة أوسع، لو كان ذا مقدرة على كسب الأصدقاء، ومثله الفنان.

ولكي تنجح في كسب الأصدقاء لابد من أن تعرف الطبيعة الإنسانية، ومعنى هذا أن تعرف نفسك كما تعرف الآخرين. ومن الأهمية بمكان أن تعرف نفسك أولا، فلعل عجزك عن كسب الأصدقاء مرده إلى عيب فيك.

انقد نفسك نقدًا صادقًا

ودعنا الآن نختبر طبيعة أنفسنا، نفسك ونفسي. فإذا لم تكن لى إلا قلة من الأصدقاء فما هو السبب؟ الأرجح أن أجد هذا السبب..

– إذا لم يكن من بين الأسباب السيكولوجية التي سنعالجها في هذا الفصل – واحدًا من هذه العيوب:

١- **حدة المزاج**: أعرف رجلا تخطاه رئيسه حين وزع العلاوات على موظفيه. ولم يكن صاحبنا وحده في هذا، ولكنه اعتبر هذا إهانة لشخصه. وبدلا من أن يحاول البروز في ميدانه ليثبت للرئيس أنه جدير بالعلاوة، راح يسخر من الرئيس، ويسفه تصرفاته. ولولا أن الرئيس كان يكن له ميلا وعطفا لانتهى أمره إلى الفصل. إن حدة المزاج، ورفاهة الحس، والالتجاء إلى الهزء والسخرية، من العقبات التي تقف دون المرء وكسب الأصدقاء.

وخير لنا أن نوطد أنفسنا على أننا سوف نلتقي في طريق الحياة حتما بعض العقبات والصعاب، وسوف يدركنا أحيانا الفشل وخيبة الأمل فكيف عسانا نواجه هذه العراقيل؟ إذا كانت الحدة، و الثورة والتبرم هي الجواب دائما، فإننا إذا جديرون بأن نخفق في الحياة إخفاقا ذريعًا.. وقد قال الشاعر:

الرجل الذي يستحق الذكر هو الباسم وإن مسه الضر

والموظف الذي أسلفت ذكره كان محقا في استيائه، ولكنه لم يك بجني كسبا بإبداء هذا الاستياء، ومثله في هذا كثيرون يسارعون إلى إبداء المرارة أو السخرية أو التبرم إذا لم تجر الأمور على ما يشتهون. هؤلاء إنما تنقصهم الكياسة، والمرح وروح التفاؤل التي أسلفنا ذكرها في حديثنا عن الشخصية. والملاءمة بين الشخصية و بين مقتضيات الحال من ألزم الأمور للنجاح في الحياة. ومتى بادر هؤلاء بسد هذا النقص في شخصياتهم، فإنهم سينقلبون سعداء. راضين. وحينئذ يسهل عليهم مواجهة صعاب الحياة و ملاقاتها.

٢- **التفتيش عن الأخطاء**: ومن العراقيل الكبرى في سبيل كسب الأصدقاء، عادة التفتيش عن أخطاء الغير. وهي عادة قال فيها "روبرت وست" إنها "لا تحتاج إلى موهبة" ولا إلى ذكاء. ولا إلى خلق".

صادفت سيدة في حفلة "كوكتيل" دعيت اليها. فكان كلامها كله نقدًا منصبا على الداعي. إنه لا يعرف معنى "الكوكتيل"، ولا كيفية خلطه، ولا طريقة إعداده.. وقد صادفتها مرة أخرى في الطريق، فأسرعت الخطى حتى لأراني، فتستوقفني لتسمعني نقدًا موجها ربما إلى شركة الأتوبيس، أو سائقي "التاكسى"!

لا أحد ينجذب قط إلى ذلك الذي لا يرى في الناس غير أخطائهم فأمثال هؤلاء لايتجهون بأبصارهم قط إلى أوجه الطيبة في الناس إنهم كالذي لا يرى من الوردة إلا شوكها. ومن منا يسعى إلى كسب صداقة شخص كل همه تحطيم ثقة المرء بنفسه واعتداده بها؟

٣- **النميمة**: إذا كنت ميالا إلى الثرثرة، فأوقفها عند حد. ذلك أن الثرثرة تجر حتما إلى النميمة. فعندما يفرغ معين الثرثار من الكلام لا يجد ما يخوض فيه إلا سير الناس. والنميمة تعبير صارخ عن الإحساس بالنقص. سواء لقصور الثقافة والتعليم أو لغير ذلك من الأسباب. ومن ثم يسعى النمام إلى تعويض هذا النقص بظهوره بمظهر الذي يعلم كل شيء عن كل شخص.

عرفت امرأة، هي أنموذج طيب للنمام. كان احساسها بالنقص يدفعها لأن تكون مركز الدائرة على الدوام. كانت لا تفتأ تستوقف زملاءها في العمل لتقول لكل منهم بدوره: "بالله، لو علمت ما قاله فلان عنك..." أو "هل تعلم أن فلانًا أصله كذا وفصله ذاك؟ أو "إنك لا تعلم إلا نصف الحقيقة وحسب، أما الحقيقة كلها فهي كذا وكذا" أو "أنا أعلم أنه ليس من شأني أن أنهي إليك كيت وكيت"؛ كنتيجة لهذا لم يكن زملاؤها يملكون إلا أن يندفعوا إلى النميمة بدورهم. ويروجون ما سمعوه من زميلتهم النمامة! أن النميمة سريعة العدوى كالوباء.

وماذا تجني من النمام؟ ألست تجني الانقباض، والهم والاكتئاب؟ فلولا هذه الفضيحة أو تلك الإساءة التي أنهى إليك نبأها لكنت تستأنف نشاطك راضيا مسرورا.

فإذا آنست من نفسك ميلا إلى نقل شائعة أو خبر نقله إليك صديق أو زميل، فسائل نفسك.

١. هل هذا الخبر صحيح؟

٢. فإذا كان صحيحا، فهل في روايته نفع؟

٣. هل يجب أن أرويه؟

فإذا اختبرت ما يتناهى إليك من أقوال بوساطة الأسئلة السالفة الذكر، فإنك تأمن لاشر النمام وحسب، بل شر سريان عدوى النميمة إليك!

٤- **الأنانية**: أجرت إحدى شركات التليفونات إحصاء تبين منه أن أكثر الكلمات تداولا بين المتحدثين هي ضمير المتكلم "أنا" ويستخلص من هذا أمران: الأول أن الإنسان مجبول على حب نفسه، والثاني أنك لكي تكسب صداقة امرئ، فتجنب قواك "أنا" وقل بدلا منها "أنت".

والأناني ليس محبا لنفسه وحسب، بل هو يسعى إلى كسب احترامك له غصبا. إنه يعلم كل شيء، ومن ثم فأنت لا تضيف أبدا إلى معلوماته جديدا! وهو قد جمع أطراف الحكمة، فأنت لا تستطيع أن تسدى إليه نصحا قط. وكنتيجة حتمية، يسد الأناني في وجه نفسه سبيل الاستزادة من المعرفة، وسبيل التقدم والرقي معتمدا على نصح الناصحين. و نظراته مركزة في نفسه وحسب، فلا هو يقبل معونة، ولا هو يقدم معونة، وهاتان صفتان كما ترى لازمتان لكسب الأصدقاء.

فإذا وجد الأناني في عمل، فإنه لا ينضوي تحت لواء المجموع، ولا يرتضى لنفسه القوانين المفروضة على زملائه، ولا يسدي المعونة في أمر إلا إذا كان هو مبدعه.

فإذا كنت تشكو هذا العيب، فإن من الميسور علاجه بإتباع هذه التدريبات،

(١) امض ساعة على الأقل ثلاث مرات في الأسبوع، لا تنطق خلالها بضمير التكلم "أنا".

(ب) تخير مشكلة تواجهك، يحسن أن تكون متعلقة بالعمل، وناقشها مع زميل لك، و أسأله النصح والمعونة ولا تنطق في خلال المناقشة بضمير التكلم "أنا". فإذا لم يكن بد من إبداء اعتراض أو إقتراح فلا تقل "أنا لا أوافقك على هذا، بل أرى كذا وكذا، وإنما قل "اقترح بعضهم أنه يكون أفضل لو صنعت كذا وكذا".

* * *

كلفني أحد أصحاب المتاجر ذات مرة بوضع برنامج لباعته أقسم فيه الناس إلى فئات يعرف أفرادها بسيماهم وفق ما يسمى بفن الفراسة، كأن أضم ذوى الرؤوس الصلعاء في فئة، وذوي الوجوه المستطيلة في فئة أخرى، وذوي الوجوه المستديرة في فئة ثالثة، وأن أضع منهاجا يلتزمه الباعة حيال هذه الفئات المختلفة ويكون من نتيجته ضمان إقبال أفراد هذه الفئات على الشراء! وكنت من الحماقة بحيث عكفت فعلا على وضع مثل هذا البرنامج فلما فرغت منه، حملته لأعرضه على صديق لى أستاذ لعلم النفس بجامعة كولومبيا. وإني لأذكر بالنص ما قاله إلى عالم النفس، قال: "إذا أفاد هذا

البرنامج الباعة في شيء فهو تمامًا كما تفيدهم التمائم والأحجبة في جلب الحظ... مع فرق واحد هو أن التمائم والأحجبة أرخص ثمنا!".

إن العلم الحديث لا يعضد أمثال هذه الخزعبلات التي ترمي إلى قراءة أفكار الناس، أو استكناه ميولهم الدفينة. ويدخل في هذا الباب قراءة ملامح الوجه، ومطالعة الكف والتنجيم وغيرها. إنها كلها مضيعة للوقت والمال! فاذا كان ثمة علم يفيد في تفهم الناس وطبائعهم وصفاتهم فهو علم النفس، وصحيح أن أعلام هذا العلم الحديث في جدال، وطعن، وتسفيه بعضهم لبعض، إلا أن هذا العلم يقوم على حقائق جوهرية ثابتة ينعقد عليها الإجماع، تلك هي حقائق الطبيعة الإنسانية.

المنطوون والمنبسطون

ثمة نوعان من الناس: يطلق علماء النفس على أولهما اسم والمنطوين (introverts) وعلى الآخر اسم المنبسطين (extroverts) أما المنطوي فهو الذي تتجه أفكاره وعواطفه إلى الداخل، أي إلى شخصه وأما المنبسط، فهو المشغوف بالعالم الخارجي. ودعني أروى لك كيف يمكن التفرقة بينهما.

دعيت ذات مرة للاشتراك في مؤتمر خاص بالعمل، وكان "مسترا" يجلس إلى يسارى، وفي مواجهتى مجلس "مسترب"، وحالما دخلت غرفة الاجتماع، حياتى "ا" بإيماءة من رأسه، وقال متحفظا: "صباح الخير يا مستر بارون". أما "ب" فقد ذهب واقفا حين رآني، ورفع كفه في الفضاء ثم أهوى بها على كفي وهو يقول بصوت عال: "هالو بايرون.. كيف الصحة؟"! وقد لاحظت أن الأوراق التي أمام "ا" منسقة مرتبة، كلما فرغ من ورقة أزاحها إلى يساره بعناية ووجهها إلى أسفل حتى تعود كومة الأوراق منسقة مرتبة مرة أخرى

حين يفرغ منها جميعا. أما "ب"، فقد كانت أوراقه متناثرة في كل اتجاه، كلما فرغ من ورقة دفعها بيده حيثما اتفق! وفرغ الرصاص من قلمي، فطلبت إلى زميلي أن يعيرني أحدهما قلما. أما "أ" فقدم لي قلما بطريقة مهذبة وهو يقول: "تفضل" وأما "ب" فقد استند إلى ظهر مقعده ودفع إلى بالقلم عبر المائدة.

لقد كان واضحا، إذن أن "ا" من النوع المنطوي، في حين كان "ب" من النوع المنبسط. ومن ثم فقد كنت إذا تحدثت إلى "ا" أهذب لهجتى، وأعني بإحاطته علما بدقائق الموضوع وتفاصيله، فإذا تحدثت إلى "ب" أنهيت إليه برؤوس الموضوعات، وأدمجت له في الحديث "قفشة" أو نكتة يجلجل لها صوته بالضحك.

وكل منا فيه أشياء من المنطوى وأشياء من المنبسط، ولعل الكثير منا حظا متعادلا من ميزات المنطوى، وميزات المنبسط وأمثال هؤلاء يسميهم علماء النفس "التعادلين"[٦] (ambiverts).

والقدرة على التمييز بين المنطوبين والمنبسطين توشك أن تكون مطلبًا أساسيًا إذا أردت أن تكتسب صداقة النوعين. وهذه هي المميزات التي تطبع المنطوي.

١. ميله إلى الهوايات الذهنية.

٢. تعبيره عن نفسه بالقلم خيرًا من اللسان.

٣. عجزه عن الاختلاط بالآخرين.

---

(٦) ليس في العربية اصطلاح متفق عليه يقابل كلمة (**ambivert**) الانجليزية وقد اخترت لها لفظ "متعادل"، عسى أن يكون أقرب إلى أداء المعني (المعرب)

٤. الحساسية المرهفة والمزاج المتغير.

٥. سرعة الارتباك.

٦. الخجل و تجنب الانطلاق على السجية إلا في حضرة الأصدقاء المقربين.

٧. الدقة و النظام، والشغف بالتفاصيل.

٨. التردد والأحجام.

٩. وتفضيله الأعمال التي لا تستلزم الاتصال بالناس.

١٠. استعداده للجدل والنقاش.

فإذا صادفت شخصًا فيه هذه المميزات، فمن الأوفق ألا تسارع إلى مناداته باسمه المجرد، أو إلى دعوته إلى حفلة مقصورة على الرجال.. أو إلى عدم التزام الدقة والتفصيل في حديثك معه. وإنما تكون أدنى إلى كسب مودته إذا توخيت الدقة في التحدث إليه، وأمنته شر الارتباك في صحبة الغير، ولا تفرض شيئا على مثل هذا الشخص، وإنما ناقشه بالحجة والمنطق و لا تبخل عليه بالمديح والإطراء، فالمنطوون يستجيبون أكثر ما يستجيبون للثناء والإعجاب. والآن لنرى ماذا تصف "المنبسط" إنه على نقيض المنطوي، وفي وسعك أن تعرفه بهذه الصفات.

١. ميله إلى النشاط الخارجي والهوايات الجسمانية.

٢. طلاقة الحديث وطلاوته.

٣. سرعة اختلاطه بالناس وكسب ودهم.

٤. صفاء مزاجه على الدوام وتحرزه من رفاهة الحس.

٥. تحرره من الارتباك.

٦. تحرره من الخجل وانطلاقه على سجيته دائما.

٧. سرعة حكمه على الأشياء وضيقه بالدقائق والتفاصيل.

٨. الأقدام والصلابة في الرأي.

٩. ميله إلى الأعمال ذات الصلة بالناس.

١٠. مقتة للجدل والنقاش.

ولعلك اذا راجعت صفات المنطوين و المنبسطين على نفسك وأنت تطالعها، قد ألفيت أنك جمعت إلى بعض صفات هؤلاء بعض صفات أولئك أيضا، فأنت إذن "متعادل ". فما هو السبيل إلى كسب صداقة "المتعادل" ؟ انك في الأغلب سوف تجد أن حظك من صفات المنطوين يفوق حظك من صفات المنبسطين، أو العكس.. مثال ذلك أنني حين لاحظت على "مستر ا" تحفظه، و ميله إلى الدقه، وشغفه بالنظام، وأدبه الأقرب إلى الحياء، افترضت أن ثمة صفات أخرى من صفات المنطوين تميزه، ومن ثم عاملته على أنه من النوع، المنطوى، و لكنه، بغير شك، كان فيه شيء من صفات المنبسطين فقد كان يقدر، "النكتة" الطيبة ويضحك لها، ولكني آثرت السلامة، وعاملته بوصفه من المنطوين.

وليست الصفات التي سقتها فيما سلف دليلا لا يخطىء تستطيع أن ترد به الناس كلهم إلى أحد النوعين. فمثل هذا الدليل الذي لا يخطىء لا يوجد بعد، والأرجح أنه لن يوجد قط وانما الأجدر بنا أن نستعين للحكم على الناس

بإحساسنا، وملاحظتنا، والمعلومات المتوفرة لنا عنهم. والذي يستغل الصفات المذكورة هنا ويضيف إليها ما يخرج به من ملاحظته الشخصية، و إحساسه حيال الناس، أقرب إلى النجاح في ميدان اكتساب الأصدقاء.

والآن، وقد عرفت كيف تحكم على الشخص الذي تقابله وترده إلى أحد النوعين، بالإضافة إلى معرفتك بوسائل تقويم شخصيتك كي تصبح قوية جذابة، فقد بقي أن تعرف كيف تلائم بين نفسك و بين هذا الشخص حتى يرى فيك الشيء الذي يحببك إليه ويكسبك وده.

ولقد علمت، في الفصل الثاني، أن هناك خمس حاجات إنسانية أساسية، فإذا عرفت أي هذه الحاجات ترضي صاحبك الذي تريد اكتسابه، كانت تلك خطوة واسعة إلى أمام.

ولو أنك تدقق في قراءة الصحف لوجدت أن كافة الإعلانات المنشورة بها تتوسل إلى حاجة أو أخرى من هذه الحاجات الإنسانية الأساسية. مثال ذلك أن إعلانات الصابون قد تتوسل إلى مكانة السيدة بين جاراتها، فتذكر أن هذا النوع من الصابون يكسب "الغسيل" بياضًا ناصعا تحسدها الجارات عليه! وإعلانات ورق الكتابة أو الطباعة تتوسل إلى مكانة رجل الأعمال بين أقرانه، وتبيع عن هذا الطريق صنفا غالي الثمن من الورق على زعم أن مكانة رجل الأعمال إنما يعرف من نوع الورق الذي يكتب عليه مراسلاته.

والحاجة إلى المكانة المرموقة تتضمن حاجة إلى الإعجاب، وإلى القوة، وإلى الرغبة في المساعدة. فإذا استطعت أن تستدرج رجلا إلى مساعدتك فقد أرضيت حاجته إلى الإحساس بالقوة، وأشبعت رغبته في المكانة المرموقة. فتوخ إشباع هذه الحاجة الإنسانية في نفس محدثك كلما تحدثت.

قل لمن تود اكتساب صداقته: "إني أود استطلاع رأيك في هذا الأمر أو ذاك" أو قل له: "بماذا تنصحني في هذا الموضوع؟"، أو بمعنى آخر، أشعره بأنه يسدى إليك يدًا، ويصنع بك معروفًا. قال بنيامين فرانكلين: "الرجل الذي أسدى إليك معروفا أسرع إلى معاودة الكرة من الرجل الذي مددت أنت له يدا.

وأنت تتوسل كذلك إلى حاجة الرجل إلى المكانة إذا أبديت شغفك بما يشغفه هو، وكلما كثر عدد الناس الذين تبدي شغفا بأعمالهم أو هواياتهم، كلما كثر عدد أصدقائك.

كان مستر "ولسون" رئيس إحدى الشركات التجارية، يستعد لمغادرة مكتبه، حينما دخل عليه مندوب إحدى المصانع التي تنتج إحدى السلع التي يتجر فيها مستر ولسون. وقال له الأخير إنه يود أن يلحق القطار الذي يقله إلى بيته لأنه على موعد هام هناك، ورجاه أن يمر عليه في فرصة أخرى. ولكن المندوب ألح في أن يستمع إليه مستر ولسون.. وقبل ولسون على مضض، حتى اذا استطالت فترة الحديث تخلص منه مستر ولسون، وأسرع إلى المحطة ليجد القطار قد تحرك، فلم يستطع اللحاق به!

أترى يمكن بعد ذلك أن يقتنع ولسون بجدارة السلعة التي يعرضها عليه المندوب؟ كلا! فانه قد أغفل حاجة مستر ولسون إلى الرضا والطمأنينة، وهي حاجة إنسانية أساسية!

وفي خلال إحدى الإذاعات الطريفة التي يقدمها "الكسندر ولكوت"، روى أنه كان يجلس ذات مساء في أحد المطاعم، حينها طلب "زبون" يجلس إلى مائدة مجاورة صحنا من الحساء. وأتى الحساء الذي يباهي هذا المطعم

الفرنسي بتقديمه، ولكن الدهشة استبدت بالخادم حين قال له الزبون مكتئبًا وهو يشير إلى الحساء.

- إنني لا أستطيع تناوله!

وهتف الخادم محتجا

- ولكنه أجود ما عندنا يا سيدى!

- ومع ذلك لا أستطيع تناوله؟

وهرول الخادم، و عاد ومعه رئيس الخدم فقال له الزبون مثلما قال للخادم!

وثار رئيس الخدم بدوره. وهو يقول:

- هذه أول مرة ياسيدي أرى فيها زبونا غير راض عن حسائنا وأصر الزبون قائلا:

- ولكني لا أستطيع تناوله.

وأتى مدير المطعم أخيرًا، وسأل الزبون متلطفا.

- ما الذي لا يعجبك في الحساء يا سيدى؟

- لا أستطيع تناوله.

- لماذا؟

- لأنه ليست أمامي ملعقة!

وروى المتحدث هذه القصة ليستخلص منها أنه لا الخادم ولا رئيس

الخدم كلف خاطره بالوقوف على سبب عدم رضاء "الزبون"، وإنما حصر كل منهما همه في نفسه وفي براعته. وفي التفاخر بعمله وكان المدير هو الشخص الوحيد الذي أبدى شغفا. بالوقوف على سبب امتناع الزبون عن تناول الحساء. أي إنه أرضى في الزبون الحاجة إلى الرضاء.

طرقت إحدى مندوبات شركة بيع الكتب باب المنزل، ففتحته لها ربة البيت، ففاجأتها البائعة قائلة: "صباح الخير يا سيدتي أود أن أعرض عليك هذه المجموعة من الكتب التي سوف تمكنك من.." ولم تدعها السيدة تتم كلامها، بل قاطعتها قائلة: " ليست في حاجة إليها شكرا " وبديهي أن السيدة لم تكن بها حاجة إلى كتب الآخرين، وإنما تنحصر حاجتها في العناية ببيتها وأطفالها الذين يشغلون كل وقتها.

وفي اليوم التالى طرقت بابها بائعة أخرى تبيع الكتب بدورها.. فلما فتحت لها الباب. قالت البائعة: "أحسب أن ولديك "بوبى" و "بيتي"، من تلاميذ مدرسة "بلانك؟" قالت السيدة: "نعم". قالت البائعة: "لقد كنت بالمدرسة بالأمس، وعلمت أن ولديك من بين تلاميذها المجدين" وابتسمت السيدة وهي تقول: "أظنهما على قدر كاف من الاجتهاد" قالت البائعة: "وأحسبك، كمعظم الأمهات. تساعد بينهما على أداء واجباتهما؟" قالت السيدة: "طبعا.. بين حين و آخر " قالت البائعة: "لقد حدست هذا، والحق أن طبيعة الدراسة التي ينالها التلاميذ في هذه الأيام تحتم على الأمهات أن تكون (دوائر معارف) حية. كي يزودن أبناءهن بأحدث المعلومات و أوفاها.. هل تسمحين لي بلحظة من وقتك؟

فإذا كانت البائعتان تبيعان صنفًا واحدًا من الكتب، فن أيهما تشتري؟

الثانية بالطبع! فانها لم تذكر نفسها ولا كتبها قط، ولا حاجتها وإنما توسلت إلى عاطفة الأمومة، وإلى رغبة الأم في مساعدة أبنائها وأجزلت الثناء على الطفلين اللذين يستأثران طبعًا،بحب الأم وعنايتها فلا تنس إذن أن تبذل شيئًا من الثناء والمديح لأطفال أولئك الذين تسعى إلى كسب صداقتهم، أو زوجاتهم أو أزواجهم.

وأحسب أن في هذا القول تلميح يحسن أن يقتنصه الأزواج الغافلون عن كسب مودة زوجاتهم وأطفالهم ، إن المرأة لا تخمد حاجتها الطبيعية للحب والاسترضاء قط. ولكن أكثرنا "نحن الرجال" ينسى هذه الحقيقة في خضم التبعات التي تفرضها علينا الحياة. وقبلة يطبعها الزوج على خد زوجته ساعة رواحه إلى عمله وساعة غدوه منه لا تكفي، ولو أنه شفعها بملاطفة، أو بعبارة مجاملة، أو بكلمة ثناء أو إعجاب لأزداد تعلق زوجته به، وحبها له. وإذا كنت تسعى إلى اكتساب صداقة الناس" فلماذا لا تبدأ بالتدرب على هذا الفن في البيت؟! إنه على قدر على أمتع تدريب وألطفه.

هل رأيت الممثل "لون شانى" (الأب) في دور "أحدب نوتردام "، على عهد السينما الصامتة؟ لقد كان هذا الممثل فذا في التعبير بمظهره حتى ليملأك رعبًا و نفورًا، والمظهر عامل مهم في استثارة العواطف وقد كان كواكب السينما الصامتة أساطين في فن استثارة عواطف النظارة بوساطة المظهر وحسب ؛ والذي يرى "شارل شابلن" في أدواره الصامتة بوشك ألا يحتاج لشرح أو إيضاح، فلكل تعبير بملامحه معنى واضح، ولكل إشارة بيده مدلول بين ؛ ولكل غمزة بعينه أو بحاجبه قول فصيح لا يحتاج إلى لسان، و الناس يحكمون عليك، أكثر ما يحكمون من مظهرك: ولست أقصد ثيابك أو حذاءك، وإنما تعبيرات وجهك وحركات يديك و طريقة سيرك، و نوع

ابتسامتك، وغيرها من المظاهر التي لا يحدها حصر. وإذا كنت تشك في ذلك، فدعنا نسوق مثلا بسيطًا: هب أنك على وشك أن تقابل قائدًا بالجيش. فما هي الصورة التي ترسمها في خيالك لهذا القائد قبل أن تراه؟ والأرجح أنك تتخيله طويل القامة، صارم التقاطيع أشهب الشعر، عريض الكتفين. منتظم المشية. فلماذا؟ إن من بين القادة المهرة من هم قصار القامة. منبسطو الملامح مستديرو "الكروش" ولكنك تتخيل هذا المنظر بالذات في القائد لأنه مرتبط في ذهنك بدلالات معينة. فطول القامة. وعرض الكتفين أنسب للعسكريين. وصرامة التقاطيع دليل الحزم والقوة و شيب الشعر دلالة على الحنكة والخبرة والمشية المنتظمة نتيجة التدريب العسكري المتواصل. و هكذا يبين لك مدى أهمية المظهر في الحكم على الإنسان!

وكم من مرة قابلت إنسانا حتى إذا انصرف قلت لمن معك: انه لا يبدو عليه أنه فنان. أو من رجال البوليس. أو معلم: أو غير ذلك من المهن التي ترتبط في ذهنك بمظهر معين؟.

فإذا كان المظهر يطبع في الناس هذا الأثر كله. فأولى بنا أن نكيف مظهرنا بالشكل الذي يترك أثرًا طيبا في نفوس الناس، والنظرة المتعبة والجبين المقطب. والكتفان المهدلتان ليست من المظاهر التي تترك أثرا طيبا. بل أنها تنم عن ضعف الثقة بالنفس، وتشتت الذهن. فانصب قامتك. وأملأ صدرك بالهواء. فإنك أن تبدو أحسن مظهرًا وحسب. بل ستشعر انك أحسن حالا أيضا. سر بخطوات ثابتة حازمة كما لو كنت تعرف إلى أين تمضى، ولأمي سبب، وأمي طريق تسلك! أنظر إليه في المرآة... الآن، في هذه اللحظة التي تطالع فيها هذه السطور، وقبل أن تغير فيه وضع عضلة واحدة.. ما النتيجة؟ هل أنت راض عنها؟ هل يبدو وجهك جذابا في هذا الوضع؟ أم إنك تقرا

مطرقا بوجهك إلى أسفل. وقد استند فكك الأسفل إلى صدرك. وفي عينيك نظرة واجمة عابسة؟ أن العروس المؤقت الناجم عن تركيز الذهن كفيل بأن يقنع الناظر إليك أنك سريع التقلب، حاد المزاج! والنظرة الثابتة الواجمة قد تقنعه بأنك ميال دائما إلى الوجوم والاكتئاب.

وبحق السماء ابتسم. ولست أعني الابتسامة المتكلة التي يصطنعها محترفو التفاؤل، وإنما أقصد الابتسامة الطبيعية التي ترتسم على شفتي الرجل السعيد المقدر لنعمة الحياة.

إن الابتسامة ليست دليل الشخصية المرحة اللطيفة وحسب، بل إنها تبث فيك المرح والغبطة حقا. جرب.. اعتد على الابتسام متى استيقظت صباحا فهذا يجعل يومك بطوله مشرقا باسما.

وابتسم إذا هاجمتك المخاوف، أو الوساوس، أو القلق. فانك لا نستطيع أن تبتسم وتحس الانقراض في آن معا. وإنما السؤال هو أيهما يتغلب؟ فإذا ثابرت على الابتسام و تمسكت به. انتابك الانقباض حتما.

اكتساب الأصدقاء خلال المناقشة

" الكلام "هو أساس الحياة الاجتماعية عند الإنسان. ولولا اللغة – أية لغة – لما كان هناك فارق يذكر بين الإنسان والحيوان. وقد سئل "هاملت" – في قصة شكسبير المعروفة – ماذا يقرأ فأجاب: " كلمات، كلمات، كلمات! " ولم يقدر الإنسان – اسوه الحظ – منذ عصر شكسبير حتى اليوم أن يستمع إلى شيء خيرًا من الكلمات أو بديهي أنه لا يسع كل إنسان أن يصبح محدثا بارعا لمجرد رغبته في ذلك، ولكن في وسع كل إنسان على الأقل، أن يتجنب املال السامعين وإشعارهم بالضجر و السأم. لا تحاول قط أن تتكلف

براعة الحديث، والاستحواذ عليه. فإذا رغبت في أن تبدو أزكى وأبرع من محدثك، فانه لن يحمد لك هذا مطلقا، وان يحس نحوك بالارتياح.

ولا تنس قط هاتين القاعدتين إذا شئت اكتساب الأصدقاء:

١. دع الشخص الآخر يحس بأهميته.

٢. تكلم في الموضوعات التي تلذ للشخص الآخر.

أذكر أني تعرفت يوما إلى سيدة، فقالت لي ابنتها: "إن أمي أستاذة في الاقتصاد المنزلي في جامعة "بلانك".. "وبرغم أنني طالما سمعت عن الاقتصاد المنزلي، إلا أنه لم يكن لدي فكرة واضحة عن ماهيته. وسرعان ما قلت للسيدة هذا الكلام. ولمدة ساعة ونصف ساعة راحت السيدة تحدثني عن الاقتصاد المنزلي بما أدهشني وأمتعني ولذ لي.

وإذا كانت صداقتي لهذه السيدة قد امتدت أربع عشرة سنة، فاننى أعزوها في الأصل لذلك اليوم الذي أبديت فيه شغفا بالاستماع إليها وهي تتحدث في ميدانها المفضل!

والمناقشة تتيح لك فرصة إظهار مميزات شخصيتك الجذابة المذكورة في الفصل الثاني، كالاحتمال مثلا. فالمناقشة لا هي بالمناظرة ولا هي بالجدال، وما عليك إلا أن تناصب محدثك العداء في وجهة النظر أو الرأي لتراه على أتم استعداد لمبادلتك عداء بعداء. ووسيلتك لتنأى عن هذا العداء، وأن تتجنب الإدلاء برأي محدد حتى تقف على رأى محدثك، وأن تتجنب كذلك الخوض في أجدر موضوعين بإثارة التوتر وهما الدين والسياسة.

ومن مميزات الشخصية الجذابة التي تجعلوها المناقشة، الإخلاص. وإنه

لمن السهل أن تتابع قول محدثك، ولكن الإخلاص شيء آخر. وإنما يتأتى الإخلاص من شغفك بما يقال. وفي استطاعتك أن تحول بلباقة مجرى الحديث إلى الناحية التي تلذ لمحدثك، وهنا يتاح لك أن تبدي إخلاصا في الاستماع لما يقوله محدثك، لا من باب التملق أو الرياء وإنما بدافع شغفك المتأصل بالإنسانية عموما.

وعلى وجه العموم، فإن في استطاعتك أن تكون متحدثا بارعا، لو توخيت هذه القواعد الثلاث:

١- كون لنفسك محصولا موفورًا من المعلومات، ويتيسر لك هذا بالقراءة، فبهذا تضمن أن تبدي شغفا إذا تناول الحديث موضوعا ألممت بطرف منه.

٢- كن مستمعا طيبا، مخلصا. هل لاحظت يوما، وأنت في جماعة، شخصا يتحين الفرصة التي تفرغ فيها من كلامك ليلتقط هو الحديث ويستأثر به؟ إن الجماعات لا تخلو من فرد كهذا، فلا تكن أنت هذا الفرد.

٣- تكلم فيما يلذ لمحدثك ويمتعه، لا تهتم بنفسك فأنما تكسب ود محدثك وصداقته إذا ساعدته على إبداء آرائه و سرد ما يجول بخاطره.

٤ – تجنب الموضوعات الجدلية التي تتعارض فيها وجهات النظر.

* * *

إن فن اكتساب الأصدقاء ليس صعبا عسيرًا.. إنه يقوم على دعامتين: كبح النفس، و تقدير مخلص للشخص الآخر، ولا مناص لك عن إجادة هذا الفن سواء كنت تبغي النجاح المادي، أو السعادة الشخصية.

الفصل الرابع

كيف تحافظ على صحتك؟

"العقل السليم في الجسم السليم" حكمة قالها الرومان الأقدمون، ما أحراها أن تنقش في ذهن كل إنسان يسعى إلى الحياة الناجحة. فإن الجاذبية الشخصية إنما تكمن في الصحة الجيدة. وإذا كان من الهين أن يصيب المره بدنه بالضر، فان من الهين كذلك – لحسن حظه – آن محافظ المرء على سلامة بدنه. وصحته.

وبرغم ذلك فما أكثر أولئك الذين يحيدون عن طريق الصحة، وينأون عن قواعدها فيضيعون على أنفسهم كثيرًا من متع الحياة و مباهجها. ولعله من الواضح الجلى أن المرء لا يمكن أن يستشعر الحيوية والحماسة، وهو ضعيف الصحة، واهن القوة.

قال بنيامين فرانكلين: "إن تسعة رجال من كل عشرة يقتلون أنفسهم عن غير عمد!" والحق ما قال، فالذين عناهم فرانكلين يختصرون سنوات من حياتهم بتجاهلهم قواعد الصحة وقوانينها. إنهم إما يكتنزون لحما وشحما بالافراط في الطعام وإهمال الرياضة، أو يوهنون حيويتهم بالإقلال من الطعام، وهم على الحالين، يفسدون معداتهم، ويعرقلون عملية الهضم، فإذا أظهرت الطبيعة احتجاجها على خرقهم قوانينها. راحوا يعالجون ظواهر أمراضهم بالقهوة، أو المشروبات الروحية، أو المكيفات من أي نوع كانت، وتكون

النتيجة إنها كاختما للبدن وأجهزته ما يختصر العمر ويختزل الحياة.

لا عجب، إذن، أن يغص العالم بمرضى الأعصاب، وذوى الأمزجة الحادة، الذين يتعسون أنفسهم وغيرهم، ويبددون فرص النجاح المتاحة لهم، ويحطمون الصداقات الثمينة التي لا تقوم بثمن..كل ذلك لأن ميزان صحتهم الجسدية أو الذهنية قد اختل.

قال "ألبرت وبجين"، أحد رؤساء المصارف السابقين: "إن الشاب الذي يقبل على العمل الجدي، في أي ميدان من ميادين العمل، متحررًا من سوء الصحة، لسوف يبلغ النجاح حتما".

وقال "ولتر كرايزلر" صاحب مصانع السيارات المعروفة باسمه: "على المرء أن يكون قادرًا، أولًا، وعليه، ثانيًا، أن يكون مستطيعًا استخدام هذه القدرة، وعليه ثالثا، أن يكون دافق الحيوية. وعسى أن يكون المرء ذا مقدرة و مستطيعًا استخدام هذه المقدرة ولكنه بغير الحيوية لن يستطيع النجاح بأي حال".

وقال "اليوت جودوين" خبير الاقتصاد التجاري الأمريكي "حين أقدم الحيوية على القدرة الذهنية (في قائمة وضعها، وضمنها عوامل النجاح) لا اعني أن الحيوية تعوض نقص القدرة الذهنية، ولكن الذي أعنيه أن المرء المتوسط العقلية في ميسوره أن يبلغ النجاح إذ توفرت له الحيوية، ولم تتوفر له مواهب خاصة في ناحية من النواحي".

هل بقى شك، إذن، في أن الحيوية مطلب أساسي لبلوغ النجاح؟

والحيوية، جسدية وذهنية على السواء، هي وليدة الحالة الصحية التي

أنت عليها، فإذا كنت مريضا، أو كان دمك في حالة سيئة، فإنك لا تستطيع أن تنفث في عملك ذلك القدر من الحيوية الذي يستلزمه النجاح.

وهناك أشخاص يقال إنهم "يستمتعون" بصحتهم السيئة، فقد وجدوا أن أقل عارض مرض يجلب لهم عطف الاخرين، ويحيطهم برعاية الناس واهتمامهم. وهؤلاء، يتعودهم التأمل في حالتهم الصحية، يصبحون مركزين في أنفسهم، حتى إنهم يتوهمون في أنفسهم أعراض من أمراض ليست فيهم.

وصحيح أن المحافظة على الصحة، تستلزم عناية مستمرة، ولكن هذه العناية ينبغي أن تسير سيرها الطبيعي، وكأنها جزء من عمل اليوم.

ولا ينبغي قط أن يثبت المرء نظره على صحته. ويجعلها شغله الشاغل. حافظ على صحتك كما تحافظ على نظافة ثيابك، في غير مبالغة ولا تعقيد.

والصحة كالشخصية والثقة بالنفس، يمكن أن تكتسب و تنمي والتاريخ حافل بأمثلة الضعفاء الذين عملوا على اكتساب الصحة حتى آتيح لهم منها قدر موفور. ومن هؤلاء "ثيودور روزفلت"، الرئيس السابق للولايات المتحدة الأمريكية. فقد أثر عنه أنه كان سيء الصحة منذ نعومة أظفاره. لكنه في مستهل حياته أدرك ضرورة التسلح بالصحة الجيدة لمواجهة أعباء الحياة، فارتحل إلى الغرب. حيث عكف على الرياضة، والتدرب على الحياة الخشنة، حتى و سعه أن يكتسب صحة قوية متينة، بالإضافة إلى شخصية متكاملة جذابه.

ولاكتساب الصحة، والمحافظة عليها "قواعد أساسية نوردها فيما يلى":

النوم والراحة

يُقال إن "توماس أديسون" لم يكن ينام أكثر من أربع ساعات في اليوم، وقد يكون هذا حقا، ولكني حين طالعت صورة المعمل الذي كان يشتغل به وجدت به أريكة مريحة، في متناوله دائما إذا أراد أن يصيب شيئا من الراحة خلال وقت عمله.. كذلك قيل إن الرئيس الأمريكي السابق "ودرو ولسن" لم يكن يستطيع أن يؤدي عمله إلا إذا نام تسع ساعات في اليوم.

إن حاجة المرء إلى النوم تتباين وتختلف، ولا يتسنى تحديد عدد معين من ساعات النوم يمكن أن تطبق على كل إنسان. و إذن فأنت أعرف الناس بحاجتك من ساعات النوم، ولكن المهم أن تحافظ على كمية النوم التي تتطلبها، تماما كما تحافظ على كمية الطعام التي تفي بحاجتك وإنك تستطيع أن تعوض حاجتك من الطعام غدًا إذا اضطررت الى الإقلال منه اليوم، وكذلك النوم يمكنك أن تعوض منه ما فاتك خلال يوم أو يومين، و لكنك غير مستطيع، على الإطلاق، أن تداب على الإقلال من النوم دون حاجتك الأساسية.

والإنسان البالغ يحتاج عادة إلى ثماني ساعات من النوم يوميا، ولكن أنسب قدر لك من النوم هو الذي تحدده أنت لنفسك بناء على حاجتك الشخصية.

والنوم، بعد هذا، هو العلاج الذي أعدته الطبيعة للتعب، وهو الذي يرم الجسم بعد عناء اليوم، و يزوده بحاجته من الطاقة استعدادًا لملاقاة عمل اليوم التالي.

وليس النوم مجرد الاستلقاء في الفراش والبقاء فيه عددًا معينا من

الساعات. ولثلاث أو أربع ساعات من النوم العميق، خير من التقلب في الفراش ذات اليمين وذات الشمال مسهدًا. ثماني ساعات أو أكثر.

ولكي تضمن الراحة ليلا، ينبغي أن تعد العدة لذلك، ولعل الرياضة خارج البيت هي أفضل ما يعدك للراحه ليلًا، كما أن تعكر المزاج، أو توتر الأعصاب، أو العمل الجسدي أو الذهني قبيل النوم يجعل نيل الراحة أمرًا عسيرًا. ولكي تعد العدة للراحة ليلا. يجب أن تتباطأ و تتكاسل كلما اقتربت من موعد نومك، كالسفينة إذا قاربت المرسي. وأعدى عدوين للنوم هما الضوضاء والضوء، ولعل البعد عن الضوضاء في المدن أمر صعب، ولكن أكثرنا، لحسن الحظ يعتاد على هذه الضوضاء، حتى ليسعة النوم برغمها، ولكن اعتياد الضوء ليس كاعتياد الضوضاء. بل هو أعسر.. فحتى إذا أغمض المرء عينيه وتخلل الضوء أجفانه، ويمنع عنه النوم. وقد تفيد النوافذ ذات الشيش، في حجب الضوء الخارجي، فإذا لم يتيسر هذا النوع من النوافذ، فالأفضل أن يعصب المرء عينيه، بعصابة سوداء حريرية وحتى إذا امتنع الضوء وكفت الضوضاء، فقد يصعب النوم إذا كان الفراش مفرطا في اللين أو الخشونة، ومن ثم كان الأوفق أن تتخير فراشك قواما بين اللين والخشونة، أي لينا بحيث يمكنك من التقلب بحرية، ومن الخشونة، بحيث لا يهبط هبوطا تاما أثناء التقلب، والغطاء المناسب مطلب أساسي للنوم المريح بحيث لا يشعر المرء بالحرارة أو الرطوبة.

وليس من قواعد النوم المريح أن تستلقي على فراشك متوتر العضلات، وذهنك سابح فيما سلف في يومك من أعمال. والعجيب أننا ننشد النوم غالبا على غير طائل، حين تكون حاجتنا إليه شديدة. فإذا كنا نتهيأ للقلق، أو ألهم أو المخاوف، فان النوم يصبح عصيبا بعيد المنال، و من ثم فالأفضل أن

نتعود طرح التفكير إطلاقا متى أوينا إلى الفراش، وحبذا لو بدأنا هذه العادة مبكرًا، فإنها تستعصي كلما تقدمت بنا السن.

وكثيرون من الناس، لا يجدون إلى النوم سبيلا، برغم توفر كل شروط النوم المريح لهم. فمنشأ هذا، غالبًا، أنهم لا يعرفون كيفية الاسترخاء. وليس الاسترخاء بالسهولة التي يبدو بها، وإنما يتأتى بالتعليم، كما نتعلم سواه من الأشياء، وقد يقتضي هذا زمنا طويلا. ولكي نتعلم الاسترخاء، يجب أولا أن تعرف متى تكون عضلاتنا متوترة وأسباب ذلك التوتر. مثال ذلك أننا إذا ثنيها ذراعنا عند المرفق، فإننا نستشعر التوتر في مقدم الساعد، بحيث توجد العضلات، عند الرسغ، فهذا التوتر ينشأ عن ثني الذراع، و إذن فالشخص الذي بسبيله إلى تعلم الاسترخاء يدرك أولا أن التوتر إنما هو نوع من بذل الجهود والاسترخاء هو عكس المجهود. إنه الامتناع عن كل مجهود أيا كان؟ ومن ثم فإجادة الاسترخاء تتطلب إدراكا للتوتر حال حدوثه. وهناك يتدرب المرء على إزالة هذا التوتر بمجرد وقوعه.

وحتى إذا استعصى النوم، فان الاستلقاء مع الاسترخاء التام يمكن الجسم من اعادة بناء أنسجته التالفة، وتخزين الطاقة الحيوية لملاقاة أعباء اليوم التالي، فإذا بذلت كل ما في وسعك لاجتلاب النوم، وعصاك بعد ذلك. فالأوفق أن تستشير طبيبا. ولا تتناول قط عقارًا منوما ما لم يكن ذلك بإذن الطبيب.

الشمس والهواء النقي

دع الشمس تسطع عليك، فإنها صحة وحياة. إنها تقتل الجراثيم، وهي للأطفال وقاية من المرض. وعليك أن تتدرج في تعريض نفسك للشمس، ولا

تكن كمعظم الموظفين والعمال الذين يظلون سجناء مكاتبهم أو مصانعهم عاما أو يكاد، ثم يعرضون أنفسهم دفعة واحدة للشمس الساطعة على شاطىء البحر خلال فترة الأجازة، فان الجسم يحتاج إلى أن يتعود على الشمس رويدا وإلا تعرض للحروق والتسلخات و مضاعفاتهما، ومهما يكن من أمر فتخير مسكنك بحيث تكون أحدى غرفه على الأقل مشمسة.

والهواء النقي عامل لا غناء عنه لأحد منذ طفولته حتى شيخوخته. والهواء كالشمس عدو للجراثيم، وصديق الصحة. و من الأخطاء الشائعة أن أولئك الذين يتعرضون للهواء دائما عرضة للإصابة بالبرد. فهذا خطأ ليس له أساس صحي.

وإنما الذين تحتم عليهم أعمالهم البقاء داخل الغرف المغلقة هم الذين يتعرضون للبرد، ولما هو أخطر منه من الأمراض، وحاجة الناس إلى الهواء النقي تزداد شتاء عنها صيفيا، فمعظم الناس درجوا في الشتاء على إحكام غلق النوافذ والأبواب، وهم يحسبون أنهم بهذا يقون أنفسم شر "البرد"، والواقع أنهم يزيدون بذلك من احتمال إصابتهم "بالبرد" نظرا لانعدام الهواء النقي الذي يقتل الجراثيم.

وحجة أكثر الناس في غلق النوافذ هي خشيتهم من تيارات الهواء والعجيب أن أخوف الناس من التيارات، وأحرصهم على اجتنابها، هم في واقع الأمر أكثر الناس عرضة للإصابة بنزلات البرد، نظرًا للتدابير الخاطئة التي يتخذونها. وإنه لمن الميسور دائما أن تفتح النوافذ حيث لا تسمح بمرور تيار، أو أن تتجنب التيار إن وجد، بعدم اعتراض طريقه.

فاغمر الغرفة التي تسكنها أو تعمل بها بالهواء النقي صيفا وشتاء، فإذا

لم تستطع إبقاء نوافذ الغرفة مفتوحة على الدوام في الشتاء. فلا أقل من تهويتها جملة مرات في اليوم الواحد، واملأ رئتيك بالهواء النقي حيث وجد، وأهم من هذا أن تسمح بمرور الهواء في غرفتك أثناء النوم.

الرياضة

الرياضة هي الزيت الذي يجعل عجلة الجسم تدور في مرونة وسهولة، ولا ندري طريقًا لإطالة الحياة، واكتساب الصحة خيرًا من الرياضة اليومية، فتخير رياضتك بحيث تناسب قوتك، وسنك، وإمكانياتك. مثال ذلك أنه من الحق أن يمتنع امرؤ عن الرياضة حتى يبلغ الأربعين، ثم يقرر فجأة أن يزاول رياضة التنس!

إن رياضة السير، مثلًا، خير له في هذه السن، والاعتدال في الرياضة، كالاعتدال في الطعام والشراب، هو خير قاعدة لاكتساب الصحة.

النظافة

نظافة البدن، ليست قاعدة من قواعد اكتساب الصحة و حسب بل هي قاعدة من قواعد اكتساب الشخصية الجذابة أيضا، فإذا أحسست أنك نظيف البدن، طغي عليك احساس بالثقة والإنشراح، وازددت حيوية ونشاطا. وخير وسيلة للمحافظة على نظافة البدن، هي التعود على حمام سريع كل صباح، يعقبه تدليك منعش، فإذا كنت على درجة من القوة فاجعل حمامك اليومي باردًا، فهذا ينشط الجلد، ويجرى الدم، ويمنع عنك نزلات البرد. فإن من المسلم به أن الحمام البارد يمنع الجلد من التأثر ببرودة الجو، ومن ثم يقي من أمراض البرد. أما إذا كان الحمام البارد يتعبك، أو يبعث فيك القشعريرة، فاجعل حمامك دافئًا على أن تشفعه بلفحة من الماء البارد أو الفاتر.

واجعل من عادتك أن تتناول حمامًا شاملا بالصابون، مرتين في الأسبوع على الأقل، فإن الجلد يطرد شوائبه عن طريق المسام، والحمام الدافيء لازم لتفتيح هذه المسام وتنشيطها.

الماء

إن في وسعك أن تبق أياما بغير طعام، ولكنك لا تستطيع أن تبقى إلى أكثر من ساعات بدون ماء. إن في الماء حياة للحيوان، و النبات، فضلا عن الإنسان، فلا تحرم نفسك منه. ابدأ يومك بكوب أو كوبين من الماء. واشرب ما شئت من الماء خلال اليوم، فان الماء عامل أساسي في حمل المواد التالفة خارج الجسم.

ولكن تأكد أولا وقبل كل شيء من نقاء الماء الذي تشربه.. فإذا ساورك أي شك في نقائه، فقم بغليه ودعه ليبرد، ثم اشربه بعد ذلك.

الطعام

إن الآلة الإنسانية في حاجة إلى الوقود الذي يسيرها على أن يكون هذا الوقود متناسبًا في كميته مع طاقتها. ويحسب، البعض أن الوجبة الغذائية ينبغي أن تسد كل ركن من أركان المعدة فلا ينهض المرء عن المائدة إلا وقد امتلأ تمامًا، وليس هذا من دواعي الصحة، وإنما الوجبة الغذائية الطيبة هي التي تفي بحاجة الجسم إلى العناصر الغذائية المختلفة.

وثمة أربعة مطالب ينبغي أن توفرها الوجبة الغذائية، ومقدار حاجتك إلى كل من هذه المطالب هو الذي ينبغي أن يحدد الكمية التي تناسبك من الطعام، ونوعه.

١- فلبناء الأنسجة، تلزمك اللحوم، والأسماك، والبيض، والفول، واللبن و مستخرجاته.

٢- وللتزود بالطاقة الحرارية، يلزمك السكر، والحلوى، والدهون والجبن، والحبوب.

٣- ولتنظيم آلية الجسم، وإمداده بالمعادن الضرورية له، تلزمك، الفاكهة.

٤- ولتزويد الجسم بالفيتامينات، التي لا غناء للصحة عنها، تلزمك الخضر، والفاكهة، واللبن، ومعظم الأطعمة المذكورة سالفًا.

والخطأ الذي يقع فيه معظم الناس أنهم يتناولون الأطعمة السالفة الذكر بغير تفريق ولا تمييز، وبغض النظر عن مقدار حاجتهم إليها. فالوجبة التي تلائم شخصا قد لا تلائم آخر. مثال ذلك أن الأطفال الذين هم في طور النمو تلزمهم الأغذية التي تبنى الأنسجة أكثر من تلك التي تعوض عن الأنسجة التالفة. وإذا كنت تمارس عملا يدويا مرهقا فانك تحتاج إلى الأطعمة التي تزودك بالطاقة و النشاط، في حين أنك إذ كنت موظفا تزاول عملا كتابيا فإنك لست بحاجة ماسة إلى تلك الأغذية، وإليك بعض القواعد العامة التي تحسن أن تتبعها في التغذية:

١- أكثر من الفاكهة والخضر التي يمكن أن تؤكل بغير طهو.

٢- تعود على شرب اللبن يوميًا، واحرص على تعقيمه قبل شربه.

٣- إذا كان طعامك لا يناسب معدتك، أي إذا أحسست باضطراب في الهضم أو المعدة، فاستشر طبيبا، ودعه يصف لك الطعام الملائم.

٤- تناول طعامك ببطء، وامضغ الطعام جيدا في تأن.

٥- استرخ وأنت تتناول طعامك، واجعل دأبك أن تتحدث فما يسر ويمتع، و تحاش التحدث في الخلافات العائلية، أو في ما يعكر المزاج، واضحك ما أمكنك فالضحك خير ما يساعد على الهضم.

الثياب

إذا لم تكن ثيابك مريحة فإنك لن تستشعر الراحة. وقلة الراحة ليست من دواعي الصحة. فأغطية الرأس، وياقات القمصان، والأحزمة، وما إلى ذلك، ينبغي أن تكون مريحة، غير ضاغطة على أجزاء الجسم، ولا ينبغي قط أن يضحي بالصحة في سبيل الأناقة أو "الموضة"، وهذا القول موجه إلى السيدات خاصة!

وفي الجو البارد ينبغي أن تكون الأردية الخارجية سميكة وباعثة على الدفء، وليست مكابرة النساء في ارتداء الثياب الخفيفة برغم الشتاء، من الصحة في شيء.

العمل واللهو

لكي تكتسب السعادة لابد أن تنشغل بالعمل. فالفراغ لا يلبث أن يشبع فيك الانقباض والوحشة، فإذا انشغلت بالعمل، لم يعد الديك وقت للقلق أو التوجس، وإنه لمن الأفضل، بالطبع، أن تتخير عملك بحيث يمتعك ويلذ لك.

وإذا أحسست بالتعب وأنت تغادر عملك. فلابد أن في الأمر شيئا ليس على ما يرام، كأن تكون أجهدت عينيك، أو اتخذت وضعا يبعث على التوتر

أثناء تأدية عملك. أو تناولت وجبة لا تتوفر فيها عناصر التغذية، وعلى الجملة فعليك أن تبحث عن السبب، و تتلاقاه.

والعمل الجدي، واللهو المروح يسيران جنبا إلى جنب، فاذا كففت عن اللهو، فقد شارفت الشيخوخة. إن اللهو يهون من صعاب الحياة، و يمسح متاعبها. ويزيل ما يعتورنا من توتر.

وقد اقترحنا في الفصل الأول، ممارسة هواية، أيا كانت، كوسيلة من وسائل اكتساب الثقة بالنفس. وفضلا عن ذلك، فالهواية من أهم الوسائل للاحتفاظ بنضارة الصحة. إنها تهيئ السبيل لتحويل الذهن والجسم، لفترة معينة عن خط سيرهما المعتاد.

فاتخذ لنفسك هواية واحدة على الأقل، واملأ بها وقت فراغك. وحاول أن تبلغ حد الإجادة فيها، وشارك أطفالك في لعبهم، ولهوهم فهذا خير وسيلة للاحتفاظ بالشباب. وخير الهوايات هي التي تجمع إلى النشاط الذهني النشاط البدني كذلك، حتى تكتمل الفائدة والمتعة المستفادة منها.

والعطلة السنوية، مدة لا تقل عن أسبوعين، أمر ضروري، لأن فيها يتجدد نشاطك، و توفر لك الطاقة على العمل خلال الإثني عشر شهرًا التالية، وينبغي أن تزاول في هذه العطلة شيئًا جديدًا عليك، وأن تمارس وجها غير مألوف لك من أوجه النشاط الصيد مثلا أو الارتحال بالسيارة مسافات بعيدة، أو الانتقال إلى المناطق الجبلية أو الشاطيء، إن كنت من ساكني المناطق الداخلية. ولكن حينما تكون في خلال العطلة، فاجعل نصب عينيك أن تتزود بالطعام الجيد و الماء النقي.

المواظبة

إن خير "الوصفات" لا تؤتي الفائدة المرجوة منها حتى يتوفر لها عامل المواظبة، وليست "الوصفة" الموضوعة للحياة الطويلة السعيدة الناجحة استثناء لهذه القاعدة، فالصحة الذهنية والجسدية على السواء تعتمد الى حد كبير على المواظبة، فاجعل قواعد الصحة من طعام ونوم ورياضة عادة ثابتة الدين. فضلا عن أنك باتخاذك هذه القواعد عادة تضمن لك المواظبة، فإنك تضمن إلى هذا، سرعة حصولك على الثمرات التي تعود عليك من ورائها.

ومن أهم العادات التي يصح أن تلتزمها، عادة تناول وجبات الطعام في مواقيت محددة. وكالطعام الرياضة: خصص لها وقتا معلومًا كل يوم. ومن العادات الصحية التي ينبغي عليك التزامها أيضا، عادة إخراج المواد التالفة من الجسم في مواعيد منتظمة تتراوح بين مرة و ثلاث مرات يوميا فإن هذه المواد التالفة إذا لبثت بالجسم تعفنت وأصبحت تنذر بخطر الاختلاط بالدم.

والملينات التي يلجأ إليها أكثر الناس إنما تؤتى عملها حين تضطر الجسم لأن يزيد من مجهوده اطردها، فتطرد معها المواد التالفة ولكن الجسم لا يستطيع أن يمضي إلى أجل غير محدود في هذا المجهود الزائد.

الأسنان

إن الفم النظيف والأَسنان الصحيحة أشبه بالباب المشددة عليه الحراسة يرتد أمامه الأعداء المغيرون فإذا أهملت هذه الحراسة، أي أهملت الأسنان، فإن الجسم كله يصبح عرضة للمتاعب.

ومن الحماقة أن ينتظر المرء حتى يباغته تلف الأسنان ويهاجمه ألمها

الحاد لكي يزور طبيب الأسنان، بل أحرى به أن يواظب على زيارة الطبيب مرة كل ستة أشهر على الأقل ولو لم يشعر بأدنى ألم في أسنانه، فإن درهم وقاية خير ولا شك من قنطار علاج.

والمسكنات الوقتية التي تحتفظ بها في منزلك ليست إلا علاجا ظاهريا موقوتا ولكنها لا تفيد شيئا في إصلاح التلف.

وفي أحيان كثيرة تبدو الأسنان سليمة من العطب، ولكن جذورها في الواقع تكون تالفة، وفي هذه الحالة لا يحس الإنسان بألم في أسنانه، وإنما تحس الألم في مواضع أخرى من جسمه، و من ثم فان عددًا من الأمراض، كالروماتيزم "والنورالجيا" وعرق النساء وغيرها مبعثها تلف جذور الأسنان، والالتهاب الذي يحيق باللثة يعرف باسم "بابوريه".

والفحص المنتظم للأسنان بوساطة الطبيب يساعد على استكشاف هذا الالتهاب قبيل استفحاله، وعلاجه علاجا شافيا. وخير وقاية من مرض «البايوريه، هو اختيار الطعام المناسب و مضغه مضغًا جيدًا، و تنظيف الأسنان بالمعجون المطهر يوميا لإزالة الفضلات التي قد تتخلل الأسنان، والمبادرة إلى علاج أي إدماء يحدث للأسنان أو اللثة.

أمراض البرد

الثابت من الإحصاءات أن ملايين الناس تقتلهم في كل عام أمراض البرد العادية، ومن ثم كان الواجب أن يتخذ المرء كل احتياط يقيه الإصابة بالبرد، فإذا كنت من سوء الطالع بحيث أصبت بالبرد، فلا تهمله، بل بادر إلى علاجه على الفور.

وتتفق أعراض "الانفلونزا" والالتهاب الرئوي، مع أعراض برد العادي، وإن كانت هذه الأمراض الثلاثة تنشأ عن جراثيم مختلفة بعضها عن بعض، و"البرد" مرض معد، وانتقاله من شخص إلى آخر أمر سهل.

ومن ثم تجنب المصابين بالبرد، وإذا أصبت به أنت فتجنب الناس. وإذا استطال أمد نزلة البرد أنهكت قوي الجسم، ومهدت السبيل لإصابته بالالتهاب الرئوي، أو السل، أو التهابات الأنف والحلق المزمنة، فإذا عرفت هذا، وجب ألا تؤجل علاج البرد قط بمجرد ظهور أعراضه.

ولقد تنتقل إليك عدوى البرد إذا استنشقت، خلال الأنف أو الفم، هواء محملا بجراثيم المرض التي نفثها المصاب بالبرد خلال الكلام أو الكحة أو العطس، وقد تنتقل اليك العدوى إذا استعملت كوبا أو شوكة أو ملعقة خاصة بشخص مصاب بالبرد، ولم تغسلها. والأشخاص المعرضون للغبار، أو ذوو "اللوز" الضعيفة أو ضعاف التغذية، أو المتعبون هم أكثر الناس احتمالا للإصابة بالبرد.

وينبغي أن نبادر بعلاج البرد بمجرد ظهور بوادره، فقل أن يستفحل أمر البرد إذا عولج على الفور، وخير علاج للبرد أن تلزم الفراش، و أن تتناول غذاء أو شرابا ساخنًا، وأن تكثر من شرب الماء، مع تناول ملين لتسهيل عملية الإخراج، ويحسن أثناء النوم أن تزيد الأغطية التي تتغطى بها، حتى يساعد ذلك على العرق، وأن تضع عند قدميك حماما ساخنا. وشراب الليمون الدافيء يعين على مغالبة البرد، أما العقاقير التي يكثر الإعلان عنها فلا ينبغي تناولها إلا بأمر الطبيب.

وبرغم أن البرد والانفلونزا والالتهاب الرئوي أمراض مختلفة بعضها عن

بعض، إلا أنها ثلاثتها يمكن الوقاية منها، إذا اتبعت الإرشادات التالية:

١- تجنب المصابين بالبرد، ويحسن في أوقات انتشار البرد أن تتجنب الأماكن المزدحمة بالناس.

٢- حافظ على صحتك بتناول الوجبات التي تتوفر لها عناصر التغذية، وأهمها اللبن، والبيض، والخضروات الطازجة، ولا تسرف في تناول الحلوى.

٣- اكسب بشرتك المناعة ضد تقلبات الجو بالإكثار من الاستحمام.

٤- اعتدل في ملبسك، فلا تسرف في التخفف، ولا تبالغ في التدثر. وإنه ليحسن دائما أن تركز الثقل في ملابسك الخارجية دون الداخلية.

٥- أدفيء قدميك ولا تبقهما مبللين قط، وأكثر من تغيير جواربك، ودلك قدميك جيدا في المساء منشفة خشنة لكي تجري فيهما الدماء الحارة.

٦- استنشق دائما من الأنف، فإن مسالك الأنف تقوم بتنقية الهواء من الشوائب التي تضر الحلق، فإذا ألفيت صعوبة في التنفس من الأنف، فاستشر في ذلك طبيبا أخصائيا.

٧- بادر بعلاج الأسنان أو "اللوز" بمجرد ظهور علامات التلف أو الضعف عليها.

٨- اغسل يديك بالماء والصابون دائما قبل الأكل و بعد قضاء الحاجة، واعتن بتنظيف أسنانك بالمعجون المطهر مرتين في اليوم على الأقل.

٩- اعتن بتهوية الغرفة التي تعمل بها. وما لم تكن الغرفة تهوى بالطرق الصناعية، فيتحتم عليك أن تفتح نوافذها مرتين على الأقل يوميا خلال الشتاء لتجديد الهواء، وإذا كنت تعمل حيث يكثر الدخان، أو الغبار، فاخرج إلى الهواء النقي كل بضع لحظات، واملأ به رئتيك.

١٠- توخ أن تكون غرفة نومك مفتوحة النوافذ صيفا وشتاء.

١١- لا تحاول أن تجفف عرقك جملة واحدة بالمراوح الآلية مثلا، بل استرح ريثما يجف عرقك رويدًا، فإن الهواء الشديد إذا صادف العرق قد يصيب المرء بالبرد.

١٢- استشر طبيبا إذا وجدت أنك تصاب بالبرد برغم الاحتياطات التي تتخذها. واعلم أن المبادرة بالعلاج على أية حال هي خير ضمان للعلاج السريع.

العينان

إن عينيك هما النافذتان اللتان تطل منهما على العالم الخارجي وعنهما تتلقى المؤثرات التي تطبعها المرئيات المختلفة، فلكي تستمتع بالحياة ينبغي أن تهتم دائما بسلامة عينيك. وتتأثر سلامة العينين دائما بالحالة الصحية العامة، فإذا طرأ خلل على جزء من أجزاء الجسم فقد تأثر لذلك عيناك، والعكس صحيح.

ولكي تعتني بعينيك على الوجه الصحيح، ينبغي أن تعرف شيئا عن طبيعة عملهما. فالضوء يلقي على الشيء المرئي، ثم ينعكس عنه، فإذا نظرت إلى

هذا الشيء تلقت عيناك هذه الأشعة المنعكسة، عن طريق إنسان العين، وخلف إنسان العين توجد "العدسة" التي تلتقط هذه الأشعة و تجمعها في "بؤرة" خلف العين تسمى الشبكية. وتحدث الأشعة الضوئية تغيرات كيمائية في الشبكية بحيث تنطبع عليها الصورة، و ترسل هذه الصورة إلى المخ عن طريق عصب الأبصار، حيث "تحس" بها.

فإذا كنت سليم الإبصار، فان البؤرة – أي مركز تجمع الأشعة – يجب أن تقع على الشبكية مباشرة، وأن تقوم العدسة بتكييف وضعها إلى أمام أو خلف، من حيث بعد المرئي حتى تغدو الصورة أوضح ما تكون..

وينبغي أن يكون الضوء الواقع على الشيء المرئي قويا، ولكنه ليس غامرًا، فإذا كان الضوء آتيًا من أعلا أو من خلف، فانه ينبغى أن يسقط على المرئي بحيث لا يعوقه ظل جزء من أجزاء جسمك – أو يديك.

فإذا طرأ خلل على العين فانك تتلقى تحذيرًا عن طريق الصداع، أو إدماع العينين، أو تداخل المرئيات بعضها في بعض، أو الإحساس بالتعب، ففي هذه الحالة يتعين عليك أن تستشير طبيبا أخصائيا.

أما الخلل الناجم عن آلية العين، فيعالج بالنظارات المناسبة، سواء لقصر النظر، أو لطوله أو للحول، وينبغي أن يتولى الطبيب وصف النظارة المناسبة لنظرك، فإذا كنت من ذوي النظارات، فعليك أن تفحص نظرك لدى الطبيب في فترات ثابتة، حتى تظل النظارة مناسبة لعينيك، ملائمة لحالة إبصارك.

الفصل الخامس

كيف تدرب عقلك؟

إن الذهن البشرى آلة إلهية لا مثيل لدقتها وإحكامها في وسعها أن تفعل.. كنت أوشك أن أقول إنها تفعل المستحيلات، وأحسبني لو قلت ذلك لما ذهبت بعيدًا.. فإن ما يعد مستحيلا في جيل، يتحقق بفضل هذه الآلة الإلهية في جيل آخر. ولكن هذه الآلة، للأسف، لا تعمل إلا بنصف طاقتها أو أقل، لأنها في الأغلب مخاطة بالإهمال والفوضى، وقلة العناية.

إن التدرب الذهني أمر أساسي لا غناء عنه وأن تدرب عقلك بحيث يعمل بصورة منظمة مرتبة، لهو تأمين ضد التشتت، وضياع المجهود، والانهيار العصبي، الذي يتأتي غالبا من التفكير المشتت، والمجهود الضائع.

ويحسب أكثر الناس أنهم "يفكرون"، والحقيقة عكس ذلك. فما يفعلونه حقيقة إنما هو ضرب من "الإحساس العقلي". إنهم يقفزون من ملاحظة عابرة إلى قاعدة عامة بغير أدني تفكر أو تعقل فالتفكير المنظم، والحال كذلك، أمر نادر جدًا. وقد أثر عن برناردشو قوله: (إن أقلية ضئيلة من الناس "تفكر"، مرتين أو ثلاثا في العام، وقد اكتسبت أنا صيتا ذائعا لأنني اعتدت أن أفكر مرتين أو ثلاثا في الأسبوع!".

وقال "جوزيف ديفريز": "إن القدرة على التفكير، والتمييز، وتقدر قيم الأشياء، من أهم الأسلحة التي يتسلح بها الشاب الطامح إلى النجاح"..

ولكنك لا تستطيع أن تكتسب هذه القدرة إلا إذا روضت عقلك وأحسنت تدريبه.

وضوح التفكير

إذا كنت تشك في ندرة القدرة على التفكير السليم فاستمع إلى ما يدور من جدل في "الأوتوبيسات" أو "القطارات" أو "المنتديات"، حول أحد الأحزاب السياسية مثلا..! فكم من المشتركين في هذا الجدل، تظن، قد درس القانون!

ليس من الكثرة التي تظن، ومع ذلك فإن وطيس المناقشة تحمي ويخرج المتناقشون من فرض إلى نظرية بغير ضابط ولا رابط! وعسى أن تكون المناقشة محدودة أصلا بالبلدة التي يعيشون فيها، أو الدولة التي يتبعونها، ولكنهم يخرجون في غير تحرج، عن هذه الحدود إلى البلدان الأخرى والدول المختلفة ويجادلون فيما ليس لهم به علم، فإذا كنت تريد أن تخرج آخر الأمر بشيء، فإن كل ما تستطيع أن تخرج به هو أن تميز بين مناصري هذا الحزب ومعارضيه ولا شيء أكثر من هذا!!

وهؤلاء الذين رأيتهم يتجادلون تستطيع أن تقيس عليهم معظم الناس، ومن ثم تدرك إلى أي حد يقل التفكير المتزن بين الناس، إن أكثر الأحكام التي تصدرها، قائمة في الأغلب. على اعتقادات سابقة متوارثة، أو لقنتها للناس الصحف أو الدعاية المختلفة الأشكال.

إن سرعة التسليم بالأشياء من الطبائع البشرية.. مثال ذلك أنا نشأنا على الاعتقاد بأن الشمس والهواء أساسيان للصحة، ومن هذا الاعتقاد استطردنا إلى وجوب صنع النوافذ لتسمح بمرور الهواء، وصنع ضلفها من

الزجاج لتسمح بدخول الشمس. على أنه قد أنشئت أخيرا بناية كبيرة بدون نافذة واحدة، واستعيض عن الشمس بالضوء الصناعي، وعن الهواء الطبيعي، بآلات تكييف الهواء فكانت النتيجة أن أصبحت هذه البناية تتمتع بما في الشمس و الهواء من خير، اكثر من سائر البنايات ذات النوافذ!

والقدرة على تركيز الذهن، وصب الاهتمام في المشكلة التي تواجهك هي أهم مقومات النجاح، وأولى خطوات الترويض الذهنى، ونعم إن التدريب العقلي من الصعوبة بمكان، ولكنه يستحق كل مجهود يبذل في سبيله. قال هلفتيوس: وليست العبقرية أكثر من تركيز الذهن".

وقال فيليبس بروكسل: "إن حصر الاهتمام هو أول مقومات العبقرية". ودعنى أضيف إلى هذين القولين قول "ا. ج. جريس " أحد رجال الصناعة البارزين: " إن صب الاهتمام في العمل أو المشكلة لتي هي قيد البحث، ثم نسيان الأمر بتاتا بمجرد حسمه والوصول إلى قرار فيه، بحيث تستعيد قوة تركيز ذهنك كاملة غير منقوصة، من أهم الأسباب المؤدية إلى النجاح في الحياة.

وتصور مدى الوقت الذي يضيعه العقل غير المدرب في التطلع إلى أشياء تافهة لا قيمة لها! فلو أنك جمعت الوقت الذي تنفقه في قراءة الأنباء المثيرة أو المجلات العابثة، أو في مشاهدة الأفلام المستهجنة، أو في النظر إلى السيارات الرائحة الغادية، أو في أحلام اليقظة، لو أنك جمعت هذا الوقت لذهلت لكمية الساعات التي تتبدد هباء، والتي كان في الوسع الإفادة منها في عمل يدنيك من النجاح في الحياة.

صديق لي يدعى "ارنست كولنز" كان القطار الذي يقله من بيته إلى

محل عمله يستغرق أربعين دقيقة، ومثلها في الإياب. وقد ارتحل ارنست منذ مدة إلى فرنسا وطوف بأرجائها دون أن يعرف كلمة واحدة من مفردات اللغة الفرنسية، وحز ذلك في نفسه، فعول على أن يتعلم الفرنسية.. أتدري كيف تعلمها؟ لقد حدثني قائلا إنه وجد أن أهم الأنباء التي تحتويها الصحيفة أي صحيفة – يمكنه الإلمام بها في عشرين دقيقة.كان يكتفي بقراءة العناوين الكبيرة، فيقف على مضمون الخبر، ويقرأ فقرة أو اثنتين من المقال فيلم بمضمونه.. أما العشرون الدقيقة الباقية التي يقضيها في القطار، فقد استغلها في تعليم نفسه اللغة الفرنسية. وكان يتبع هذا البرنامج نفسه وهو عائد إلى بيته مساء، وما هو إلا وقت قليل حتى أصبح يجيد الفرنسية كأحد أبنائها!

وتركيز الذهن، ليس معناه توجيه الذهن إلى خط بعينه من خطوط التفكير، وإنما يعني توجيه الذهن إلى كل الزوايا والنواحي التي تحيط بموضوع بعينه. أما "الفكرة الثابتة"، فعادة خطيرة، فهي نوع من التركيز الذهني المنصب على موضوع خاطيء". وعلى الوجه الخاطيء، مثل ذلك أني قابلت رجلا جاوز الأربعين رفضت بضع شركات أن تلحقه بها نظرا لتقدم سنه. و من ثم استقر في ذهنه أنه لن يجد عملا في أي مكان. لقد اتجه ذهنه هذه الوجهة: ولماذا أحاول؟ إن أرباب العمل لا يريدون إلا شبانًا أحداثًا في هذه الأيام، فإذا تصادف أن ذهب هذا الرجل يطلب عملا، هزمته هذه الفكرة الثابتة حتى قبل أن يبدأ المحاولة!

مثل هذا الرجل لا ينجيه من يأسه إلا التفكير السليم، الذي ينزع من ذهنه هذه الفكرة الخاطئة التي استقرت فيه، ويحيد به عن الطريقة الخاطئة التي ينظر بها إلى الموضوع، فهنالك سوف يجد أن ثمة مجالا كبيرًا أمامه لينفع أرباب الأعمال بخبرته وحنكته. ولكي تكتسب التركيز الذهني ينبغي لك

أن تمارسه بصفة مستمرة، ومعنى هذا أن تبذل مجهودًا لكي ترد ذهنك إلى الموضوع الذي بين يديك كلما مال إلى التوزع، ومن خير التدريبات التي تستعين بها أن تخصص وقتا معلوما كل يوم تركز فيه ذهنك في خبر، أو قول، استوقف نظرك في الصحيفة التي تقرأها. ثم نح عنك الصحيفة حينئذ، وركز ذهنك في النبأ مدى عشر أو خمس عشرة دقيقة. ولا تنس أن التركيز معناه أن تحيط بالموضوع من وجوهه كافة، وتنظر إليه من جميع زواياه. قلب النبأ على وجوهه كافة، مدخلا في حسابك الأشخاص الوارد ذكرهم، ونزعة كاتب الخبر، أو محرر الصحيفة، و معلوماتك السابقة عن هذا الخبر، وحاول أن تصل إلى رأي حاسم في النبأ. ابدأ على هذا التدريب بانتظام، ترى أنك سوف تكتسب أمانة التفكير، واعتدادًا بالأحكام التي تصدرها على الأمور.

ولكي تكتسب التفكير الواضح، لابد لك من تقسيم تفكيرك، وتدريبه، لنفرض مثلا أننا نريد أن تركز أذهاننا في هذا الصندوق الماثل أمامنا.. إن علينا أن نقسم هذا الصندوق إلى مكوناته الرئيسية، ثم التي تليها، على ألا تفرغ من واحدة حتى نستوفيها بحثا، و ألا نترك واحدة بغير بحث.

مثال ذلك أننا نلاحظ أولا ارتفاع الصندوق، وطوله، وعرضه. وبهذا نحيط علما بسعته. ثم نلاحظ بعد ذلك المادة المصنوع منها، وسمكها، ثم نستطرد إلى طريقة صنعه، وهل جوانبه متداخلة بعضها في بعض أو لاصقة بعضها ببعض. وبهذا تحيط خبرًا بمتانة الصندوق ونوعه، وهل هو صندوق من الكرتون استخدم لغرض عابر، أو هو صندوق خشبي جعل للشحن، أو هو صندوق فاخر يمكن أن يستخدم للزينة. ومن هنا نستطرد إلى نموذجه، وهل يفتح من الجانب أو من أعلا، وهل يدور غطاؤه على "مفصلات" أم إنه مثبت الغطاء بوساطة. المسامير أو غيرها. وهكذا نستطيع أن تكون فكرة واضحة

عن هذا الصندوق، وعن الغاية التي يمكن أن نستخدمه فيها.

ولعل أفضل ما تركز فيه ذهنك الآن هو أسلوبك في التفكير. تدبر طريقتك في التفكير، وانظر إليها من الزوايا كافة. ولا تخش الانتقاد الذاتي.

هل تفكيرك غامض؟ متشكك؟ ميال إلى المبالغة و التجسيم؟ سطحى؟ ميال إلى حب الظهور؟ إنك إذا ركزت ذهنك في طريقة تفكيرك،. لعودك هذا التدريب وحده كيف تفكر تفكيرًا سليمًا واضحًا.

والتفكير السليم ينبغي أن تنقله عبارات سليمة، فلا ينبغي أن تكون عباراتك مبهمة أو غامضة. أو ذات وجهين. إن أكثر الناس يحسبون أن مثل هذا الأسلوب في التعبير عن النفس يجعلهم أدنى إلى الشهرة والعظمة، ولكنهم مخطئون، فإن العبارات المبهمة تدل على غموض وتشتت في التفكير، ولا تحاول أن تكون عميقا. وإنما أعمد إلى البساطة والوضوح في التعبير.

وإذا شئت تدريبا فعالا لكي تتعود البساطة والوضوح، فاعمد إلى الصحف أو المجلات، واستخرج منها فقرة ترى أنها مبهمة غامضة، وحاول أن تعيد كتابتها في جمل بسيطة واضحة المعنى، وسوف ترى أنك بهذا تزداد زهوا واعتدادًا بمقدرتك، و تكون محقا في هذا الزهور والإعتداد.

ولا يغربن عن ذهنك، وأنت تفكر في موضوع ما، أن تدخل في اعتبارك، الآراء الشخصية، والاعتقادات الشائعة، فعليك أن تدقق. النظر في هذه الآراء وتلك الاعتقادات، لترى إن كانت تستقيم أو تتصل بالموضوع أو تنأى عنه. وفوق هذا يجب أن تدخل في اعتبارك، التجارب السابقة. فما أكثر المشروعات التي أخفقت لأنها أقيمت بناء على تجارب سابقة، ولا شيء أكثر من هذا.. مثال

ذلك أن إحدى الصحف نظمت مسابقة لتحث القراء على مطالعتها. وقد اعتمدت الصحيفة في ذلك على تجربة سابقة قامت بها صحيفة أخرى، فنجحت وزاد انتشارها. لكن الصحيفة باءت بالفشل لأنها أغفلت عاملا كانت تتمتع به الصحيفة السابقة وكان يعوزها هي، ذلك هو عامل "الجدة" فتلك المسابقة كانت الأولى من نوعها حين أقدمت عليها الصحيفة السابقة، فلما أعادتها الصحيفة الأخرى بنصها، كانت المسابقة قد أصبحت عادية مألوفة للقراء.

إن التفكير السليم لا ينبغي أن يغفل أية ناحية من نواحي الموضوع المطروح للبحث. فما أكثر الذين حسبوا أنهم ألموا بأطراف الموضوع، ومع ذلك فشلوا، لأنه غاب عن أذهانهم عامل واحد لم يدخل في تقديرهم.

وترتيب النتائج على فرض هو نفسه خاطىء من الأمور الشائعة. وأوسع مجال لهذا التفكير الخاطىء، الحملات الانتخابية، والدعايات الحزبية، وإنك لترى أكثر الواقعين في هذا الخطأ يبدأون أقوالهم أو خطبهم بهذه الكلمات: "كلنا يعلم.." أو "من المعروف.." أو "لا نزاع في أن...". إن القاعدة العامة أننا لا نعرف شيئا سلفا، فأثبت أولا صحة الفرض الذي فرضته ثم استطرد إلى استخلاص النتائج المنطقية المترتبة عليه.

أهمية تدريب الذاكرة

لا ينتظر أحد أن يكتسب عقلا مدربًا فعالا مادام يهمل ذاكرته. فالذاكرة كالعضلة إذا داومت على تدريبها ازدادت مقدرتها، ونمت قوتها، وإذا أهملتها ترهلت، ولانت ولم تعد تستجيب لإرادتك، على أن الذاكرة تختلف عن العضلة في أنها جزء من المخ"، ومن ثم فهي أقدر من العضلة على تحقيق ما يعجز البدن عن تحقيقه.

والحقيقة أنه ليس هناك حد محدود تقف عنده الذاكرة إذا أحسن تدريبها، ويحسب أكثر الناس أن الذاكرة آشه بالمخزن الواسع الذي تلقي فيه الأشياء بغير تفريق ولا تمييز لحين الحاجة إليها. ولكن الواقع أن الذاكرة أعم من ذلك، فليس ثمة حدود كحدود المخزن، وفي وسعك أن تلقي إليها بما شئت دون أن تخشى عليه الضياع.

ويظن أغلب الناس أن الذاكرة ينبغي لها أن تكون في دقة "الأرشيف" ونظامه، بحيث إذا طلبت ، "ملفا" خاصا وجدته في مكانه حاضرًا، وإذا كان في وسع الناس أن يجدوا أمثلة تدلل على ظنهم هذا، فإن هذا لا يعني أن الذاكرة ينبغي لها حقا أن تكون في دقة "الأرشيف"، وإنما يكفي أن تعرف حقيقة ما حق المعرفة ليسهل عليك بعد ذلك أن تجدها متى طلبتها.. مثال ذلك أنك إذا كنت تعرف معرفة تامة أن الأرض تدور حول الشمس، فليس هناك إلا احتمال ضعيف جدا في أن تنسى هذه الحقيقة.

وزعم الناس أن الذاكرة ينبغي لها أن تكون في دقة "الأرشيف" يلتمس لهم عذرا في أن ينسوا أحيانا بحجة أن الشيء الذي نسي ليس مهما ولا ينبغي أن يفرد له "ملف" خاص! مثلهم كمثل الفتاة التي تذهب إلى السينما أو المخرج أو الشركة التي أنتجت و الفيلم، فإذا سئلت في ذلك قالت: ، إنما كنت أتلهي والسلام ".

ولقد تجد هذه الفتاة نفسها عاجزة عن تذكر عدد ملاعق السكر اللازمة لصنع كعكتها المفضلة، أو الشهر المستحق فيه قسط التأمين على حياتها، أو تليفون جدتها، أو هل تولى ثيو دور روزفلت رياسة الولايات المتحدة الأمريكية قبل فرانكلين روزفلت أم العكس!

كان "ودرو ولسون" رئيس الولايات المتحدة الأمريكية السابق يسعه أن يذكر أسماء كل الممثلين الذين يشاهد تمثيلهم، وإلى جانب ذلك كان الرجل ولما بدقائق التاريخ القديم والحديث، وبتفاصيل العلاقات السياسية، والدبلوماسية، والتجارية، والاجتماعية بين دول العالم وفضلا عن ذلك كان محصوله من مفردات اللغة الإنجليزية أكبر مما أتيح لشخص سواء في التاريخ.

ومثله عدد من مشاهير الرجال، كان في طوقهم لا أن يذكروا التفاصيل المحيطة بأعمالهم وحسب، بل التفاصيل المتعلقة بأعمال شتى ليس بين بعضها و بعض صلة!

كان ثيودور روزفلت، على مر حياته، سياسيا، وصائد وحوش مفترسة، ومؤلفا، ومحاضرا، وأستاذا في التاريخ الطبيعي، وجنديا، وراعي بقر، وملاكما، ورئيسا للبوليس، وقد كان يذكر تفاصيل كل مهنة من هذه المهن التي زاولها، وإلى جانب هذا، يستطيع أن يعيد غيبا تلاوة صفحة قرأها، ولا يخطىء في كلمة واحدة.

والمعجزات التي حققها بعض الناس، سواء من المشاهير أو من المغمورين، في باب الذاكرة و التذكر، لا تقع تحت، حصر، فقد سجل التاريخ معجزة الفيلسوف الروماني "سينيكا" الذي وسعه أن يعيد ألفي كلمة لا علاقة بين بعضها وبعض تليت عليه!

وكهذه المعجزة، معجزة الهندي المسمى "بندر سنج" الذي استطاع أن يعيد خمسين بيتا من ملحمة الشاعر الإنجليزي "ملتون" المسماة "الفردوس المفقود"، دون أن يعي حرفا من مفرات اللغة الانجليزية!

فإذا كانت هذه المعجزات تحبس أنفاسك دهشة، فأستمع إلى قول الدكتور "صمويل جونسون ": ولكل إنسان حظ متساو من المقدرة على تذكر الأشياء جميعها على السواء. ومثل الذي يحتج بمقدرته على تذكر شيء دون الآخر كمثل من يزعم أنه يستطيع أن يرفع بيده كرة من فضة، ولا يستطيع أن يرفع كرة مثلها من النحاس! ".

فلا تحسب إذن أن الذاكرة الحاضرة وقف على أشخاص دون سواهم، أو هي هبة تمنح لذوي العقول الجبارة وتقبض عن ذوي العقليات المتوسطة. كلا، وإنما تستطيع أنت لو أحسنت تدريب ذاكرتك، أن تدهش نفسك بما تحققه لك من معجزات.

ألا ترى إلى محرر الصحيفة مثلا.. أن ذاكرته تتسع لتفرقات لا رابطة بين بعضها و بعض. انه يلم بالأحوال السياسية، والاجتماعية والصناعية، و التجارية لوطنه، ويلم فوق ذلك بأسماء مئات الأشخاص من المشهورين و المغمورين على السواء، كما يلم بعدد كبير من حوادث السرقة أو القتل أو غيرهما، و بعدد كبير من "الأفلام" والتمثيليات التي سبق أن عرضت، أو هو على الجملة تقويم دولي و تقويم محلى، وأطلس جغرافي، ودائرة معارف أحاطت بالمهم كما أحاطت بالتافه من الأحداث. وكالصحفي الممثل الذي يؤدي دوره في رواية كل ليلة، ويراجع في الصباح دوره في رواية مقبلة ويحيط علما بدوره في رواية أخرى في وقت فراغه. وكصاحب المكتبة الذي يحفظ. عناوين آلاف من الكتب، وأسماء مؤلفيها، وأرقامها، ومكانها من رفوف مكتبته.

إن الذاكرة شيء مستقل كل الاستقلال عن المقدرة على التفكير المرتب

المنطقي. فحتى الأشخاص ذوو العقليات الضعيفة نجد من بينهم من يتمتع بذاكرة خارقة في ناحية معينة، وأذكر من هذا النوع حارسا لمخزن مخلفات ورش السكك الحديدية اشتهر بين زملائه بالبله والغباء، وبرغم ذلك فقد كان حفظ، المهملات التي يحرسها قطعة قطعة فما إن تطلب إليه قطعة بعينها، حتى يدلف بين الأكرم المكدسة ليستخرجها لك، و يقدمها وهو يقول: "إنها من مخلفات القاطرة رقم ٢٨٠٦ وقد انتزعت في ٣ أكتوبر عام ١٩١٢!"

ويسمى علماء النفس هذه الظاهرة "بالذاكرة الخارقة المحلية"Localised Hyperamnesia أي تفوق الذاكرة في ناحية معينة وإنك لتجد هذه الظاهرة في كثير من الموسيقيين، ولاعبي الشطرنج، فقد كان لاعب الشطرنج العالمي "هارى بلسبوري" يستطيع أن يشترك في إحدى وعشرين مباراة في وقت واحد، وهو معصوب العينين حتى لا يرى رقعة الشطرنج!

ويقع مركز الذاكرة في تجاويف المخ، وبوساطة كيمائية خاصة تتأثر أعصاب الحس المتصلة بهذا المركز فتستجيب للمؤثرات المختلفة، فإذا تكرر المؤثر وجد أعصاب الحس مهيأة لاستقباله. وثمة أنواع مختلفة من هذه المؤثرات التي تؤثر في الذاكرة، كالمؤثرات المرئية والسمعية، والذوقية (المتصلة بحاسة التذوق)، والشمية (المتصلة بحاسة الشم) وغيرها من المؤثرات المرتبطة بأنواع أخرى من الحواس. وأهم هذه المؤثرات، هي المؤثرات المرئية، أي التي تسجل في الذهن صورة واضحة. أما المؤثرات المرتبطة بالسمع، والتذوق، والشم فأكثر الناس يستجيبون لها آليا. على أن الطريقة التي يستجيب بها المرء للشيء الذي رآه تتوقف على مدى نموه العقلي، وهذا هو الذي يبين الفارق بين ذاكرة مدربة، وذاكرة تركت نهبا للفوضى.

كيف تقوي ذاكرتك؟

كثيرة هي الطرق المبتدعة لتقوية الذاكرة بوسائل آلية مفتعلة، كتكوين الكلمات التي يرمز كل حرف منها إلى كلمة معينة، أو الإشارة إلى الأرقام بحروف معينة، أو نظم القصائد القصيرة التي تصف حقيقة ما، لتكون أسهل في الحفظ، إلى غير ذلك من الوسائل.. على أن هذه الوسائل إن كانت تنطوي على حقيقة، فتلك هي أن في مقدور الإنسان أن يزيد من قوة ذاكر تهمتى أراد، فالذاكرة، ككل جزء من أجزاء الجسم أو العقل، تنمو وتقوى بالتمرين المستمر..

وقد أسلفنا القول بأن أو في أنواع الذاكرة، هي الذاكرة الناشئة عن المرئيات بل إن هذا ليصدق حتى على الموسيقى التي تعتمد على السمع. فكل نغمة من النغمات التي تتناهى إلى سمع الموسيقى الفنان إنما تحمل إلى ذهنه صورة محددة.

إذن، لكي نقوي الذاكرة ينبغي أن نزيد من مقدرتنا على التقاط الصور.. تخيل أن ذهنك أشبه بآلة التصوير. فعيناك تقومان مقام العدسة التي تلتقط الصورة، وذهنك هو "الفيلم" المعد لاستقبال الصورة، وأما ذاكرتك فهي الورق الحساس الذي تطبع عليه الصورة حتى تجدها رهن إشارتك إذا طلبتها.

ووضوح الصورة إنما يتوقف على كفاية الوقت الذي تتعرض فيه الصورة للورق الحساس أثناء انطباعها. فإذا لم يكن هذا الوقت كافيًا أتت الصورة مشوشة غير واضحة المعالم.

ولقد يعرف بعض الناس مقدار الوقت اللازم لانطباع الصورة في وضوح، ولكن أكثر الناس لا يعرفون. وإنما تتأتي لهم هذه المعرفة بالتجربة والتكرار.

كان "تشارلس وليم اليوت" الرئيس السابق لجامعة هارفارد الأمريكية يلقى حرجا كبيرًا لأنه ينسي أسماء معارفه، ومن ثم عول على أن يسد هذا النقص. وأخضع ذاكرته التدريب مستمر أثمر آخر الأمر حتى اشتهر الرجل فيما بعد بأنه الرجل الذي لا ينسى وجها رآه مرة واحدة، ولا اسم صاحبه.

وليس ثمة قاعدة معينة اتخذها "البيوت" لتحقيق هذه الغاية، كل ما فعله أنه "تعود" أن يعطى "الصورة" المدة الكافية لانطباعها واضحة جلية، كان إذا قابل شخصا لأول مرة، دقق النظر فيه، وملأ عينيه من ملامحه وهيئته، و قرن هذه الصورة الإجمالية باسم الرجل.

وكان الروائي الشهير "روبرت لويس ستيفنسون" بدوره، يعاني صعوبة جمة في هجاء الكلمات، وصم على قهر هذا العجز، فكان كل ما فعله أنه اعتاد "النظر" إلى الكلمات مدة أطول مما كان يفعل، و تكرار هجائها، حتى أفلح أخيرًا في سد هذا النقص الذي كان يسبب له مذلة ممضة.

فإذا كان "اليوت" و"ستيفنسون" قد وجهدا لزاما عليهما أن يروضا ذاكرتهما، أفليس الأحري بالمتواضعين، أمثالنا، أن يسلموا بحاجتهم إلى تقوية الذاكرة؟!

وكمثل على ما نقول من وجوب إعطاء "الصورة" زمنا كافيا للانطباع خذ كاتب الفندق مثلا... إنك تجد كاتب الفندق يعرف نزلاء فندقه جميعا ولو عدوا بالمئات... يعرفهم بسيماهم، كما يعرفهم بأسمائهم.

فكيف يتأتى له ذلك؟ حين يدلف التنزيل الجديد من باب الفندق تلمحه عين الكاتب على الفور. وتظل تتابعه حتى يصل إلى مكتبه، وهنالك يرمقه الكاتب بنظرة فاحصة مدققة سريعة فيعرف على الفور الغرفة التي تلائمه

والسعر الذي يناسبه، وبعد محادثة قصيرة يقبل النزيل الغرفة المقترحة. وحين يستدير الكاتب ليسلم المفتاح للتزيل يرمق رقم الغرفة مرتين، مرة على اللوحة المعدة للمفاتيح، ومرة أخرى على المفتاح نفسه، ثم يطلب الكاتب إلى النزيل أن يوقع بإمضائه على سجل النزلاء فاذا تناول الكاتب السجل بعد هذا ليسجل رقم الغرفة والتاريخ، و ما إليهما يدقق النظر في اسم النزيل، وموطنه. ويلتفت الكاتب بعد ذلك إلى خادم الفندق فيقول له: "غرفة رقم ٣٠٧ لمستر بلانك" فإذا استدار النزيل ليتبع خادم الفندق، سأله الكاتب مرة أخرى ليرسخ الاسم في ذهنه: "هل من خدمة تأمر بها في الصباح يا مستر بلانك؟". وهكذا لا يمضى النزيل بالفندق بضع دقائق حتى يكون الكاتب قد عرف اسمه، وموطنة، ورقم غرفته معرفة تامة، إن خيرة هذا الكاتب قد علمته أن "يضبط" الوقت اللازم لانطباع الصورة في وضوح وجلاء.

تركيز الذهن

إن ما فعله كاتب الفندق لترسيخ صورة النزيل واسمه في ذهنه يسمي "تركيز الذهن" Concentration فتركيز الذهن هو تعريض الذهن زمنا كافيا لمؤشر أو جملة مؤثرات كى تنطبع عليه انطباعًا واضحًا.

وحين يركز الإنسان ذهنه إنما يغلقه دون كافة المؤثرات إلا هذا المؤثر المعين الذي يريده أن ينطبع عليه انطباعا واضحا، والقدرة على التركيز الذهنى، في الوسع اكتسابها. فكاتب الفندق في مستهل حياته العملية قد وجد لزاما عليه أن يكتسب هذه القدرة، فتعلم على مر الأيام كيف يكتسبها.

ولعل أكثر من يستغل التركيز الذهني استغلالا مريحا هم الحواة المشهورون بخفة اليد! فهؤلاء يستطيعون أن يحولوا اهتمام النظارة عن سر

اللعبة التي يؤدونها، إلى حواشي تافهة لا قيمة لها. ريثما تصل اللعبة إلى الذروة التي تستدعي الدهشة.

والمسلم به أن تركيز الذهن يكون أيسر، إذا كان المؤثر مما يصادف هوى من نفس الشخص. مثال ذلك أن السيدة إذا مرت بها سيدة أخرى تستقل عربة، وسعها أن تلم بتفاصيل زيها، وهندامها من قمة رأسها إلى إخمص قدميها! فهذه الثواني القلائل تكفي السيدة لتركيز ذهنها في هندام السيدة الأخرى، لأن هذا المؤثر (أي الهندام) ما يصادف هوى في نفس النساء عموما.

والقدرة على تركيز الذهن في مؤثر معين بغض النظر عما يحيط به من مؤثرات أخرى. نجد لها شواهد كثيرة في محرر الصحيفة الذي يؤدي عمله وسط قرقعة الآلات الكاتبة، وعجيج الدار الصحفية التي يعمل بها، وكل الدور الصحفية كخلايا النحل لا ينقطع فيها الضجيج!. وفي الروائي الذي يستلهم الوحي لقصة جديدة و موسيقى "الجاز" الصاخبة تتصاعد من جهاز "الراديو" إلى جانبه، وغير هذا وذاك من الذين تحتم عليهم أعمالهم أن يكونوا وسط الضوضاء والضجيج! ومثل هذا التركيز برغم كثرة المؤثرات ينبغي أن يكتسب قبل البدء بتقوية الذاكرة، لأنه هو الأساس الذي تقوم عليه الذاكرة القوية، فإذا كنت ممن يلاقون صعوبة في تركيز أذهانهم، فقد يفيدك التدريب التالي:

في المرة التالية التي تركب فيها الترام أو "الأوتوبيس"، تخير جلستك في مؤخر العربة، بحيث يكون نظرك موجها إلى أكبر عدد من الركاب. تفرس في ملامحهم، ودقق النظر فيهم: هذا الرجل ذو المنظار السميك. وهذه السيدة ذات القبعة الخضراء.. الخ.

فإذا عدت إلى بيتك فحاول أن تستعيد ذكرى أكبر عدد من الذين رأيتهم.

وبتكرار هذا التمرين، سترى أنك في أمد قصير تستطيع أن تحصى كل من شاهدتهم دون أن تنسى أحدا..

أو إذا كنت من هواة "السينما" فحاول متى رجعت إلى بيتك أن تستعيد قصة "الفيلم" كما شاهدتها دون أن تخطىء مشهدا.

أو إذا كنت من رواد مجالس السمر، فحاول أن تتذكر كل قصة قالها أصحابك متى انقض السامر.

وعسى أن تخف عليك هذه التمرينات لأنها ممتعة مشوقة. و برغم أنها لا تستهدف غرضًا معينًا، إلا أنها تبين لك مقدرتك على اكتساب التركيز الذهني إن أنت قصدت إلى اكتسابه.

وما دمنا في صدد التمرينات المسلية، فإليك لعبة طريفة تستطيع أن تزاولها مع أصدقائك وضيوفك، وتفيد منها في الوقت نفسه مقدرة على التركيز الذهني.

أعط لكل من الحاضرين – وكلما زاد عددهم كان أفضل – ورقة و قلمًا، واطلب إلى كل منهم أن يكتب على الورقة الأرقام من ١ الى ١٠ ثم اسأل كلا منهم، على التوالى. أن يذكر كلمة تخطر بباله، إلى أن تكتمل عشر كلمات، يدونها الجميع أمام الأرقام التي سبق أن دونوها ولنفرض أن القائمة أسفرت عن الكلمات التالية: ١– فاكهة ٢– طائر ٣– مؤلف ٤– قائد ٥– موسيقار ٦– سياسى ٧– نهر ٨– مدينة ٩– ممثلة ١٠– مثل شائع.

اعمد بعد ذلك إلى كتابة الحروف الهجائية كل حرف على قصاصة ورق، واخلط القصاصات وادع واحدا من الحضور يلتقط احدى القصاصات، ولنفرض أن الحرف المكتوب في القصاصة هو حرف الباء (ب) مثلا. اطلب عندئذ من الحاضرين أن يكتب كل منهم أمام الكلمات السالفة الذكر أسماء تتفرع على هذه الكلمات و تبدأ كلها حرف (ب). وحدد الوقت بخمس دقائق. والفائز هو الذي يستطيع أن يجد إسما مناسبًا لكل كلمة، كما يلى (مثلا).

١- فاكهة: برقوق

٢- طائر: بلبل

٣- مؤلف: برنارد شو

٤- قائد: بونابرت (نابليون)

٥- موسيقار: بيتهوفن

٦- سياسى: بسمارك

٧- نهر: براهما بوترا (الهند)

٨- مدينة: برمنهجام

٩- ممثلة: بربارا ستانويك

١٠- مثل: "باب النجار مخلع "!

ولكي تضفي شيئا من البهجة على هذه اللعبة، إعط لكل إجابة صحيحة ١٠ درجات، فتكون النهاية القصوى هي ١٠٠ درجة، فإذا اشترك اثنان في

الإجابة نفسها فقسم الدرجة القصوى بينهما لينال كل منهما ٥٠ درجة فقط، وذلك لكي تحفز المشتركين إلى تركيز ذهنهم لاختيار أسماء متنوعة.

إن هذه اللعبة تتطلب تركيزًا "حقًا " وهي تمرين مثالي في تقوية الذاكرة جربها.

والحديث عن تركيز الذهن يجرنا إلى ذكر قراء الكتب الذين يلتهمون الكتاب التهاما كما لو كانوا يتناولون شرابا: فإنك لا تخرج بالفائدة المرجوة من قراءة كتاب حتى تتأني في قراءته، وتدقق النظر في كلماته أو بمعنى آخر، حين تعرض ذهنك لكلمات الكتاب مدة كافية لانطباع أثرها عليه.

لقد وسع لورد "ماكولى" أن يكتسب القدرة على استعادة كل كلمة صافحت نظره. وقد استطاع بعد ذلك أن يعيد غيبا، قصيدتين قرأهما منذ أربعين عاما في إحدى الصحف، دون أن يخطىء في بيت واحد منها..

واستطاع "توماس كارليل" حين احترقت أصول كتا به "الثورة الفرنسية" نتيجة إهمال خادم صديقه "جون ستوارت مل" أن يعيد كتابتها، غيبا، كلمة كلمة!

ولعل الكلمات المفردة والأسماء أصعب من غيرها في الحفظ. ولكن في وسعك أن تتغلب على هذه الصعوبة إذا اتبعت قاعدة "الصور" معها أيضا، فإذا وقعت خلال قراءتك على كلمة جديدة عليك. فانظر معناها في القاموس. وأنفق لحظة في تدقيق النظر إليها لكي ينطبع "شكلها" في مخيلتك واضحا. ويرتبط في ذهنك بمعناها.

وكذلك الأسماء.. اتبع معها القاعدة التي يتبعها كاتب الفندق. أفرنها في

ذهنك بشكل أصحابها و هيئتهم. ومميزاتهم. وإذا كان الإسم جديدًا عليك فدونه في ورقة أمامك و تأمله حتى ينطبع في ذهنك. وإذا كان نطقه هو الجديد عليك فكرر نطقه عدة مرات وأنت تتأمله، حتى يقترن المؤثر السمعي بالمؤثر المرئي ويتركا أثرهما واضحا في مخليتك.

لقد اشتهر القائد الإغريقي "تيمستوكل" الذي عاش في القرن الرابع قبل الميلاد، بمقدرته على مناداة عشرين ألفا من أبناء أثينا بأسمائهم. و من القادة الذين أوتوا المقدرة على حفظ عدد هائل من أسماء جنودهم "واكسينوفون"، "روجورج واشنجتون"، "ونابليون بونابارت". ولا شك أن ولاء الجنود لهؤلاء القواد كان أكثره يعزي لهذه القدرة التي مكنت القواد من أن ينادوا جنوده بأسمائهم. وتتجلى فائدة طبع "الصور" على الذاكرة، في حفظ الخطب، والمقطوعات الطويلة. فالخطباء يجدون أن أفضل طريقة لحفظ. خطبهم هي أن يكتبوا هذه الخطب أولا، ويملأوا أنظارهم منها. هذا إذا لم يكن في وسع الخطيب أن يحفظ خطبته كلها في ذاكرته!

وطلبة المدارس والجامعات يجدون كذلك، أن أفضل طريقة لحفظ مضمون درس ما، أن يكتبوا هذا المضمون ويكرروا النظر إليه بين حين وآخر. فبهذه الطريقة يكونون فكرة "عينية" باقية عن الموضوع الذي أعياهم حفظه!

إن العناية الإلهية قد أودعتك آلة لا نظير لها، في وسعها أن تحقق لك المعجزات. فاستخدم "آلة التصوير الذهنية" التي حبتك بها الطبيعة، إلى أقصى ما تستطيع، فليس ثمة حدود معروفة لإمكانياتها. وتعلم بالخبرة والتجربة الزمن اللازم للصور التي تطالعها لكي تنطبع على ذاكرتك واضحة جلية.

واعمد إلى تركيز ذهنك بمقدار هذا الزمن اللازم. فكما قال فرانسيز بيكون: "ليست المعرفة إلا ذكرى".

كيف تستذكر؟

لعل جوهر الشكوى التي يجأر بها الشاكون من ضعف ذاكرتهم منصب على عجزهم عن استذكار حتى فترة صغيرة مؤلفة من بضعة سطور! وسبب هذا العجز، في أغلب الأحيان، إلى خطأ الطريقة التي يتبعها هؤلاء في الاستذكار.

فللاستذكار طرق بعضها خطأ و بعضها صواب. وقد أثبت علماء النفس أن خير طريقة لاستذكار شيء – سواء كان مجموعة من الأرقام أو قصيدة شعرية، أو قطعة نثرية – هي أن تكرره جملة مرات من بدايته إلى نهايته، فإذا كان الاستذكار بدافع إلقاء الشيء المستذكر شفاهة، أو كتابته تحريرا – وهذا هو الدافع الرئيسي للاستذكار غالبا – فينبغي أن يكون تكرار الشيء المستذكر – أثناء استذكاره – بصوت مسموع. وحبذا لو كان الاستذكار في غرفة هادئة ليس بها سوى المستذكر، حتى يتركز ذهنه في الشيء المراد استذكاره فقط.

وقد يعمد بعض المستذكرين إلى تقسيم الشيء المراد استذكاره إلى فقرات، يستذكرون كل فقرة منها على حدة، ثم ينتقلون إلى التي تليها.

وهذه طريقة عقيمة، ونتيجتها الطبيعية أن ترسخ في الذهن فقرة أو اثنتان أكثر مما ترسخ سائر الفقرات! و إنما الطريقة الصحيحة أن يكرر الفرد الشيء المستذكر كله من بدايته إلى نهايته جملة مرات.

والأفضل أن تتيح للاستذكار فترة مناسبة. فخير لك أن تستذكر شيئا بعينه في مدي اثني عشر يوما بتكراره مرتين يوميا، من أن تستذكر هذا الشيء نفسه في يوم واحد بتكراره أربعا وعشرين مرة.. وليس معنى هذا أن تحد تكرار الشيء المستذكر بمرتين يوميا وحسب، ولكن كلما استطالت فترة الاستذكار وتوزعت على أيام متتالية، كلما كان أفضل.

فإذا كررت الشيء المراد استذكاره عددًا كافيا من المرات، فحاول أن تعيده غيبا. فاذا وقفت عند كلمة معينة أو سطر معين، فلا تعد إلى البداية مرة أخرى، محاولا تذكر الكلمة التي غابت عنك، وإنما أنظرها في الأصل المكتوب ثم اكمل التلاوة إلى النهاية، غيبا. أو بمعنى آخر اجعل دأبك دائما أن تبدأ من البداية، وتصل إلى النهاية في كل مرة، حتى برغم ما يعترضك من عثرات.

وليس إلا الخارق الذهن هو الذي يسعه أن يعيد تلاوة شيء غيبًا بعد قراءته مرة أو مرتين. أما المتوسط الذهن فيسعه أن يقوم بهذه المحاولة بعد تكرار الشيء المستذكر اثني عشرة مرة.

وتوخ، و أنت تستذكر، أن تعرف معنى كل كلمة مما تقرأها، وأن تنطقها النطق الصحيح، وأن تفهم المعنى الإجمالي للمقطوعة التي تستذكرها. هذا إلى جانب أن تلاوة المقطوعة بصوت مسموع، و نبرات واضحة..

ولا تحاول أن تستمر في الاستذكار، إذا بلغت مبلغ التعب، وتوتر الأعصاب، فانك حينئذ تضر ذاكرتك أكثر مما تفيدها. وإنما أرجيء الاستذكار إلى حين آخر ومن ثم فمن الأفضل ألا ترجئ شيئا بطلب الاستذكار إلى آخر وقت ثم تشرع في استذكاره، بل أتح له مهلة كافية.

و مهما يكن من أمر، فإذا قصدت إلى تقوية ذاكرتك، أي تنمية مقدرتك على استعادة التجارب الماضية، فينبغي أولا أن تتخلى عن كل اعتقاد في ضعف ذاكرتك. لا تحتج قط بقولك: "ما الفائدة وأنا على هذا القدر من ضعف الذاكرة!".

فلعل هذا العذر الذي تداوم على انتحاله هو السبب الذي حال دونك و استخدام ذاكرتك على الوجه الأكمل. واعلم أن خير طريقة لتذكر شيء، هو أن "تحاول" تذكره. إن الذاكرة الطيبة شيء لا غناء عنه لكل من يسعى إلى النجاح في الحياة. وفي وسعك أن تكتسب هذه الذاكرة الطيبة إن أنت حاولت اكتسابها.

الفصل السادس

كيف تنجح في عملك؟

"كلنا نمارس البيع في كل يوم من أيام حياتنا. إننا نبيع أفكارنا، وآراءنا، وحيويتنا، وحماستنا إلى أولئك الذين يتصلون بنا".. هكذا قال "تشارلس شواب"، صاحب مصانع الصلب الضخمه، وما أصدق ما قال، ولقد طالما أتي إلى الشبان المتخرجون في الجامعات، وكل منهم يقول لي بدوره: "مستر بايرون: إنني أطلب عملا، ولكنني لست بائعا ولا أصلح بائعا" وكان جوابي على هؤلاء واحدة لا يتغير: " إذا لم تكن بائعا فخير لك أن تكون أولا، ثم تبحث عن عمل بعد ذلك" فلا أحد، مهما تكن هويته، يسعه أن يبلغ النجاح، ما لم يعرف المبادئ الأساسية الفن البيع، ويطبقها على مشكلته الخاصة ببيع خدماته!

الحصول على عمل

نصيحة لا تقوّم بثمن، أقدمها إلى كل من يبحث عن عمل: "لا تسأل صاحب العمل عملا قط!، إن أصحاب الأعمال لا يمنحون الأعمال للناس إلا في أوقات الرخاء والرفاهية، وهم يمنحون هذه الأعمال – إذا منحوها – وهم يقدرون أنهم يصنعون معروفا فيمن يمنحونهم العمل! وتصور حال موظف ينظر صاحب العمل إليه دواما على أنه ألحق بالعمل بدافع الشفقة ليس إلا!

لا تقبل العمل كمنحة أبدًا، وإنما بع خدماتك، و بأقصى ما تستطيع من

ثمن، للفرد أو الهيئة التي تظن أنها تفيد منك.

ولكي تبيع خدماتك، بدلا من مجرد التماس العمل، ينبغي أن تجري تعديلا على اتجاهك الذهني، ولعل هذا ليس من الصعوبة بمكان بالنسبة للشبان الأحداث الذين يطبعون حياتهم العملية بطابع اللهو، ولكن صعوبته تتجلى للرجال الناضجين الذين بلغوا منتصف العمر، وألفوا أنفسهم فجأة بغير عمل! فالرجل الذي يكون هذا شأنه، يعتريه الذعر على الفور، ويتملكه الاضطراب، ويروح يستجدي العمل، أي عمل، وبأي مقابل! إن أول ما ينبغي أن يتعلمه مثل هذا الرجل، هو السيطرة على أعصابه، وامتلاك عنان نفسه. ويلي ذلك أن يدرك حق الإدراك أن لديه شيئا ذا قيمة يسعه أن يعرضه للبيع.

وليتأمل الرجل السبب الذي استغني من أجله عن خدماته. فلعله قد فقد جدته، أو مقدرته على الملاءمة بين نفسه والظروف المتغيرة.

هنالك ينبغي أن ينقد نفسه نقدًا نزيها ليرى أوجه النقص التي طرأت عليه وليتدبر طرق تلافيها، وإنه لواجد في أغلب الأحيان، أن المهمة التي تواجهه حقا. هي مهمة إعادة، "تشكيل" نفسه بحيث تلائم الأوضاع والظروف الجديدة.

قال أحد رجال الأعمال الناجحين: "إن العالم مليء بالفرص، و إذا حاول الفرد أن "يشكل" نفسه بحيث يلائم الظروف، بدلًا من أن يحاول تشكيل الظروف بحيث تتلاءم معه، فإنه سيجد أنه قد اقترب من النجاح أكثر مما كان يتصور، والذي أقصده هنا هو أن ينقد الإنسان نفسه نقدًا صادقًا ليقف على الوجوه التي تتطلب التعديل".

لو أنك كنت تبيع سلعة معينة صادفت رواجا ورضاء، ثم وجدت فجأة أن سلعتك أصيبت بالكساد، فإن أول ما كنت تفعله، بالطبع. أن تحلل أسباب هذا الكساد: أن تحاول الوقوف مثلا، على السلع المنافسة، فلعلها أوفر جودة من سلعتك، وأن توازن بين مميزات سلعتك وميزات السلعة المنافسة، وأن تحاول إضفاء شيء من التعديل أو التحسين على سلعتك حتى تحظى بسابق رواجها.

فمثل هذا المنهاج نفسه يمكن تطبيقه على خدماتك التي أصيبت بالبوار والكساد. لا تمتثل للقنوط، ولا تستسلم للحزن، بل انهض إلى العمل. حلل الخدمات التي تستطيع أن تؤديها. تمثل الإمكانيات التي في طاقتك ولا تحسب أنك داومت على عمل معين فترة طويلة من عمرك فلهذا أنت لا تحسن سوى هذا العمل. فان كساد خدماتك وحاجتك الشديدة إلى العمل. قد تدفعانك إلى تغيير نوع العمل الذي دأبت على مزاولته إذا احتاج الأمر.

أعرف شابا كان يشتغل بتعليم الموسيقى، وحدث أن استضافته عائلة زوجته يوما في منزلها الريفي، وأعجبه طراز البيت، فعكف في وقت فراغه على صنع أنموذج مصغر من الخشب لهذا المنزل.. وقدمه هدية لحميه، فأعجب هذا به، وعرضه على أصدقائه و معارفه، وزواره، وسرعان ما كان صاحبنا معالم الموسيقي يلي طلبات الأصدقاء و المعارف لصنع نماذج لبيوتهم... وهو اليوم لا يزاول تعليم الموسيقي إلا لماما. فقد أصبحت هوايته في عمله الرئيسي، الذي يدر عليه كسبًا وفيرًا!

فلعلك إذا حللت إمكانياتك، يتضح لك أنك لست في حاجة إلى عمل

إطلاقا، وأنه يسعك أن تنهض بعمل قائم بذاته، وأن تكون رئيس نفسك، وهو أمل أكثر المرؤوسين، وإن علت مراكزهم وزادت إيراداتهم.

فإذا فرغت من تحليل إمكانياتك، فالخطوة الثانية هي تحليل الميادين التي تستغل فيها هذه الإمكانيات. وفي هذا المجال، يرتكب أكثر الناس خطأً كبيرًا. فهم بدافع حاجتهم الملحة إلى عمل – أي عمل – يتخبطون في التماس العمل في غير أماكنه. مثال ذلك أن الذي مارس بيع صابون الحلاقة، لا يستطيع أن يلتمس العمل في محل بيع الثياب النسائية. وكذلك أنت. ينبغي أن تتخير المكان الذي تسعى للعمل فيه حيث يتلاءم مع خبرتك وكفايتك، وثمة خطأ آخر، يقع فيه المتلهفون على عمل، ذلك أنهم يلتمسون العمل في أماكن لا تقوى أصلا علي استخدامهم. مثال ذلك أن المؤسسة التي ينهض بعبء العمل بها خمسة أشخاص ؛ احتمال قبولها طلبك العمل بها ضئيل جدًا بالمقارنة إلى المؤسسات التي تستخدم خمسمائة موظف مثلا!

فاجعل نصب عينيك أن مائة محاولة للالتحاق بعمل ينهض به خمسة أشخاص وحسب، تعدل محاولة واحدة عند المؤسسة التي يشتغل بها خمسمائة شخص مثلا.

اجتهد دائما، وأنت تضع قائمة بالمؤسسات التي تنشد عندها العمل، ان تكون فرص التحاقك بها كبيرة إلى حد ما.

ومتى انتهيت من وضع قائمة المؤسسات، يأتي دور التقدم بطلب العمل. وهنا يحسن أن يكون الطلب مرسلا باسم صاحب العمل، أو المدير، أو الرئيس المختص، فان مثل هذا الطلب، يصل إلى الدوائر العليا في العمل – وإن لم تكن تعرف المدير او الرئيس شخصيا – أسرع مما يصل الطلب

المقدم باسم المؤسسة ذاتها، الذي ينتهي في الأغلب عند أحد صغار الموظفين.

وعليك أن تراعي في تقديم الطلب أن الهدف المرجو من ورائه هو تحديد موعد للمقابلة وحسب. ولا ينتظر قط أن يتم استخدامك عن طريق البريد! ومن ثم لا تستطرد في هذا الطلب إلى شرح ميزاتك، وكفاياتك فإن هذه يأتي دورها حين تتم المقابلة الشخصية.

واذكر على الدوام أن المشتري – أي الذي تبيعه خدماتك لا يهمه إلا ما يعود عليه وعلى مؤسساته بالفائدة والنفع، ولهذا ينبغي أن يصاغ طلبك بحيث يبين الفوائد التي تعود على صاحب العمل من التحاقك بخدمته.

وإليك "عينة" من خطأ بين فاشلين لطلب العمل: "إني في حاجة ملحة إلى العمل، ولهذا ألتمس قبولي في الوظيفة الخالية المعلن عنها بجريدة... بتاريخ..." إن مثل هذه الكلمات تحمل على الاعتقاد بأن مقدم الطلب لو لم يكن في حاجة إلى العمل لما طلب العمل إطلاقا! فان الطالب لم يذكر شيئًا واحدًا يمكن أن يدفع صاحب العمل إلى النظر الجدي في أمر استخدامه، ومن ثم كان مصير هذا الطلب "الحفظ" بالطبع، وهذه هي "العينة" الأخرى: "إني أجد في نفسي كفاية للقيام بالعمل المعلن عنه في جريدة... بتاريخ... فإن خبرتي الماضية تؤهلني للقيام بأعباء هذا العمل". وصحيح أن هذا الطلب لم يبلغ من الخطأ مبلغ الطلب الأول: إلا أن الاهتمام انصب فيه على الطالب. ومبلغ كفايته. وخبرته، ولم ترد في الطلب إشارة قط إلى الفائدة التي تعود على صاحب العمل.

ولما كانت طلبات الالتحاق بالأعمال، ينبغي أن تصاغ وفقا لظروف

طالب العمل، وأحواله الخاصة، فإنني لا أنوي أن أسوق هنا نماذج منها، وإنما أكتفي بأن أورد هذه القواعد الواجب إتباعها:

١- إنس نفسك و مشكلاتك، ولا تذكر إلا حاجة صاحب العمل، واشتراطاته في طالب العمل عنده.

٢- ليس هناك ما يمنع من أن تستخدم ضمير المتكلم في الفقرة الأولى من طلبك، ولكن ضمير المخاطب هو الذي ينبغي أن يسود في سائر الفقرات.

٣- إن الطلب المتقن الصياغة، كالخبر المتقن السرد، إذا أعجبتك سطوره الأولى استطردت إلى إكمال قراءته. ومن ثم حاول أن تبدأ خطابك بداية تروق لصاحب العمل وتجذب اهتمامه.

٤- اذكر دائما أنك تسعى من وراء خطابك إلى تحديد موعد للمقابلة، لا إنهاء الصفقة، فضمن خطا بك كل ما يشجع على الرغبة في لقائك.

٥- هون الإجابة على صاحب العمل. أرفق له بخطابك مظروفا مكتوبا عليه عنوانك، أو بطاقة معنونة باسمك، واذكر له رقم "التليفون" اذا آثر أن يتصل بك على وجه الاستعجال.

والأصدقاء سبيل هام من سبل "تصريف" خدماتك، لما عساه يكون لهم من معارف ذوى مراكز ملحوظة. على أنه مهما تكن قوة الرابطة التي تربطك بصديقك، فينبغي أن يكون التجاؤك إليه بحيث يحمله إلى الرغبة في السعي من أجلك. وهنا أيضًا لا تبدي الذعر والاضطراب. لا تقل لصديقك: "لقد بلغت حالتي أقصى درجات السوء... فصلت من عملي، ولا أملك دانقًا،

فبحق السماء فتش لي عن عمل " إن مثل هذا القول لا يدفع بالصديق إلا إلى العزوف عنك، ومحاولة اجتنابك، و إن وعدك بالبحث و السعى!... ذلك لأن الناس، منجذبون عادة –كما قلنا سابقا – إلى الناجحين، نافرون بطبعهم من الفاشلين!

وإنما يكون الأوفق أن تقول لصديقك: "إني أحاول الاتصال بفلان الذي يعمل بشركة... وهي شركة مهتمة بالاستيراد والتصدير، وأنا كما تعلم، ذو خبرة طويلة في هذا الميدان، فإذا قابلته في فرصة قريبة، فهل تستطيع أن تحدد لي موعدًا لمقابلته؟ إنني أعرف أنه لا يخيب لك رجاء". إن مثل هذا القول يتوسل إلى الرغبة الطبيعية في الإحساس بالمكانة والمركز المرموق، في نفس الصديق، وهو يدفعه لا إلى الانتظار حتى يلقى صديقه بالشركة المذكورة، وإنما إلى محادثته على الفور شارحا له حالتك، مطنبا في كفاءتك؟

فإذا كنت تنشد العون، فلا يغيبن عنك قط أن تتوسل دائما إلى الرغبة في الإحساس بالمكانة ولو كنت تخاطب صديقا، لا تقل: "بربك ساعدني"، وإنما قل: "إنني أريد مشاورتك في أمر..." أو: "إنني أنشد نصحك...".

المتسول الذي يستجدي في الطرقات قد يظفر ببضعة دريهمات ولكن الذي يصطنع هيئة الناجحين يجد الثراء عند قدميه.

الظفر بالترقية

الحصول على عمل، والظفر بالترقية، واستبدال عمل بآخر، تتيحها لك إجادة فن البيع الإنساني، فكما أن البائع الناجح يدرس عميله جيدًا، كذلك الموظف ينبغي أن يدرس رئيسه – أو مشترى خدماته، وإنه لمما يدعو إلى العجب أن البائع يركب الصعاب، ويمتطى المشاق، مضحيا براحته الشخصية،

لكي يبرم صفقة مع عميل، وأن يتقاعس الموظف، ويرفض بذل الجهود لكي يكتسب رضاء رئيسه! إن الموظف الناجح هو الذي يدرس رئيسه – سواء كان صاحب العمل، أو رئيس القلم الذي يعمل به – دراسة جيدة، ويحاول أن يقف على رغباته وحاجاته و يبذل جهده لتلبيتها. وضع نفسك موضع الرئيس. إنه مهتم بالنجاح والارتقاء بعمله مثل اهتمامك أو يزيد. فهل أنت تسدي له معونة صادقة في هذا السبيل؟ إذا كنت تفعل، فمعنى نجاح الرئيس في أهدافه، وارتقائه في العمل، نجاحك بدورك وارتقائك. ولست أقصد أن تتملق الرئيس وترائيه، ففي وسع كل رئيس حصيف أن يكشف الملق على الفور. ولكنما أقصد أن تجعل نفسك صديقا لرئيسك تتباحث معه في العمل، وتقدم له الاقتراحات والآراء التي تنهض بالعمل، و تنهض بكل جانب من جوانبه مما تقوى على النهوض به، فحينئذ سوف يلمس الرئيس مدى إخلاصك، ويجعلك موضع ثقته. فإذا كان رئيسك، رئيس قلم وحسب، وحانت ترقيته خلفته أنت في منصبه بلا شك، وإذا كان صاحب العمل. ففي الوقت الذي ينظر فيه في أمر الترقيات ستكون الترقية من نصيبك حتما.

إن إجادة فن البيع الإنساني أمر ضروري للحصول على عمل، والترقي فيه، ولكن ثمة صفة يميل أغلب الناس إلى تجاهلها. تلك أنه ينبغي أن يكون لديك ما تبيعه! فقد تكون اكتسبت شخصية جذابة وقد تكون أظهرت شغفا عظمها بنجاح العمل وأبديت إخلاصا لرئيسك ولكن الرئيس، برغم ذلك، إذا فكر في الترقية، لم يجدك كفؤا تماما للمنصب الأعلى المراد شغله.

فهل أنت متأهب المنصب الأعلى؟ هل كنت، وأنت موظفا بقلم الحسابات، مثلا، تحاول الإمام بمالية الشركة التي تخدم بها، وفروع حساباتها، وأوجه إنفاقها. وسائر التفاصيل المتعلقة بالناحية المالية، بحيث إذا

شغر منصب رئيس قلم الحسابات، كنت كفؤًا لشغله؟! إن الاستعداد للصعود في مدارج المناصب أمر أساسي.

وثمة طرق كثيرة مفتوحة أمام الشاب الطموح الذي ينشد التقدم والرقي. فقد عمت المدارس وانتشرت – سواء الحضورية، أو مدارس المراسلات – التي تزود المرء بكل ما يطلبه من أسباب العلم، مهنيا أو ثقافيا. وهذه المدارس في الأغلب، ذات أجور رخيصة ميسورة، و مواقيت الدراسة بها – إن كانت حضورية – تناسب أرباب العمل والوظائف. وأما الذين لا يجدون متسعا لحضور الدرس، فيسعهم الاستزادة من العلم في بيوتهم بوساطة المراسلة. على أن يحسن المرء اختيار المدرسة التي يراسلها، وأكثر مدارس المراسلات، للأسف، تعد بأكثر مما تكون هي عليه، ولهذا ينبغي أن يلم الطالب باسماء المدرسين بها ليعلم مركزهم العلمي، و عناوين الكتب المقررة، ليغرف مقدار قيمتها العلمية، قبل أن يرتبط بمراسلتها. والقراءة والاطلاع بغير الاعتماد على المدارس، قد تكون في مثل جدوى الدراسة المنزلية، وخاصة إذا تنوعت القراءة، واتصلت بالميدان الذي يعمل المرء فيه. والمكتبات العامة، والجرائد، والمجلات العلمية، كلها تتيح الاطلاع المنوع بأرخص الأثمان، أو بدون ثمن على الإطلاق. وثمة قصة معروفة، للتدليل على جدوى المجلات الفنية والعلمية، مؤداها أن رجل أعمال استخدم خبيرًا معروفا ليرسم سياسة جديدة للعمل من شأنها أن تعود بفائدة جزيلة. وقد اتضح لرجل الأعمال، فيما بعد، أن هذا الخبير نفسه قد شرح في إحدى المجلات العلمية هذه السياسة نفسها وبين كيفية تطبيقها، ولكن رجل الأعمال، لسوء حظه، لم يجد الوقت لقراءة ذلك المقال،، وإلا لوفر المبلغ الكبير الذي تقاضاه الخبير!

وحجة "عدم وجود الوقت" للقراءة والاطلاع، هي العقبة الكأداء التي تحول دون تقدم الكثيرين في العمل. ولهذا كان الأفضل أن يلتحق المرء بمدرسة حضورية، حتى يكون ملزما بحضور الدرس في المواقيت المقررة، بدلا من انتحال المعاذير إذا ترك له أمر الدراسة يزاولها وقتما يشاء.

وعلى أنه يصح أن يعيد المرء نظرة في وقته ليري كيف ينفقه، ثم يضع لهذا الوقت ميزانية محددة، كما يضع الميزانية لأجره أو راتبه. دون الوقت الذي تنفقه يوميا، واذكر أوجه إنفاقه، وداوم على ذلك مدى أسبوع فعسى أن تجد في نهاية الأسبوع أن وقتك يتفق يوميا على الوجه التالي:

٨ ساعات في النوم.

٣ ساعات ونصف في ارتداء ثيابك وتناول طعامك.

٣ ساعات في المسرح أو السينما.

٥ ساعات في العمل الجدي.

٤ ساعات ونصف وقت ضائع سدى في الحديث أو "الدردشة"، أو مطالعة الجرائد، فحينئذ تستطيع أن تضع ميزانية أصلح و أجدى لاستغلال وقتك استغلالًا مثمرًا. وخاصة ذلك الوقت الذي يتبدد هماه.

كنت أتحدث إلى شاب ينتظر أن ينال ترقية في وقت قريب فقد خلا مركزان، ظن أنه هو سيشغل احدهما. وقد سألته: "ما الذي يقوله عنك الرئيس"؟ فقال، لفرط دهشتي: "إنني لم اسأله! قلت: "لم تسأله؟ أذن كيف تتوقع أن تنال الترقية".. وهنا قال في لهجة الغضب. "اسمع. لقد خدمت في هذه الشركة مدة طويلة، وسجلي هو الذي يتحدث عن نفسه. إنني المرشح

المنطقي لهذه الوظيفة، لأنني استحقها، فإذا ظن احد أني أبغي أن أتوسل إلى الرئيس كى يرقينى فهو مخطىء. أن هذه الترقية من حقي".

ونعم، إن سجل أعمالك الماضيه ذو قيمة كبيرة في ترقيتك، ولكنك تخطىء إذا ظننت أنه – أي السجل – يتحدث عن نفسه! إنما أنت الذي ينبغي أن تتحدث. وأن تتحدث عن خبرتك، وأعمالك، و مجهوداتك الماضية ليس توسلا، كما توهم صديقى، فعسى أن يشاركك في سجلك الناصع الحافل عدد آخر من زملائك الموظفين، فما لم تقنع الرئيس بأحقيتك أنت دون غيرك بالمنصب الشاغر، فقد يسبقك أحد من الآخرين. وفيما يخيل لي، أن صديقي هذا لن ينال الترقية التي ينتظرها لسبب واحد على الأقل، هو لهجته الغاضبة التي تشف عن شخصية معقدة، ونقص في روح المعاونة، وهي أمور قد يستند إليها الرئيس في حبس الترقية عنه. ولسوف يصب صديق الغاضب حينئذ سخطه على "المحسوبية" أو السياسة العليا للشركة، أو الأغراض الشخصية، أو ما إليها من الأسباب التي لا وجود لها إلا في خياله!

تعود أن تنظر إلى المسألة من وجهة نظر الرئيس. فلعله يرى أن أحدًا ممن يماثلونك إخلاصا للعمل، يمتاز عليك بكفاءة ما، حينئذ يتعين عليك أن تبدي للرئيس كفاءتك بطريقة إيجابية لا سلبية التي سلكها صديقي السالف الذكر، ينبغي أن تذهب إليه وتقول له: "لقد فهمت أن ثمة ترقية ستجري قريبا لملء المنصب الشاغر، وأود لو تقدر أحقيتي لهذه الترقية. إننى أو من بجدارتي لهذا المنصب لهذا وذاك من الأسباب" ثم تبدى له كل الأسباب التي من أجلها تظن أنك كفء لنيل الترقية، جدير بشغل المنصب الأعلى.

إن احتمال ترقيتك في هذه الحالة يزداد بنسبة ألف في المائة مما لو تركت سجل أعمالك يتحدث عن نفسه!

استبدال عمل بآخر

إذا لم تكن تسير في عملك قدما نحو الترقي، فهنالك ينبغي أن تلقى نظرة على نفسك. وقبل أن ترسم وجهة جديدة لمستقبلك، تدبر كل المؤهلات التي تستطيع "بيعها"، فلعلك تستكشف أنك ، وتد مكعب في حجر مستدير" أي إنك وضعت في مكان غير الذي تصلح له. أو لعلك تتبين أنه ينبغي أن تغير الميدان الذي اخترته للعمل أصلا، أو لعلك من ناحية أخرى ترى أنك تجاهد للانتقال إلى عمل آخر، في حين أن عملك الراهن هو أصلح الأعمال لك، وقد تعينك الأسئلة التالية على توجيه نفسك الوجهة الصحيحة.

١- هل أنت سعيد في مركزك الحالى؟.

٢- هل وجدت العمل كما توقعت أن يكون، أو خاب ما ظننت؟

٣- لماذا لا تتقدم في عملك؟

(١) ألأنك وصلت إلى أعلى ما يمكن أن تصل إليه في هذا العمل؟

(ب) ألأنك اكتسبت شغفا بلون آخر من ألوان العمل؟

(ج) ألأنك يعوزك الإنسجام مع رؤسائك وزملائك؟

٤- هل أنت على استعداد لأن تبدأ من جديد في عمل آخر؟

٥- فإذا كنت كذلك، فكم من الزمن يستغرق وصولك إلى مثل المركز الحالي الذي بلغته في عملك الحالي؟

٦- ما العمل الذي تفضل أن تزاوله:

٧- لماذا؟

٨- هل إجابتك عن هذه الأسئلة قائمة على التحليل النزيه. والحقائق الثابتة، أم قائمة على سخطك على عملك الراهن، و تبرمك به؟

٩- بعد أن أجبت عن هذه الأسئلة السالفة، أما زلت ترغب في تغيير نوع العمل، أم إن شيئا من التعديل في شخصيتك ووجهة نظرك يجعلك اسعد في عملك الراهن، جديرًا بالتقدم فيه؟

إن كثيرًا من أولئك الذين يحسبون أن أعمالهم لم تعد تصلح، لهم إنما ينتحلون هذا العذر ليبرروا فشلهم، ومن ثم فالتحليل الذاتي الأمين هو الذي يكشف لك أن كنت حقا لا تصلح للعمل الذي بين يديك،. أو كنت تدعى، فإذا تبينت أنك لا تصلح لعملك، ولا يصلح لك. فارسم سياستك المقبلة بحكمة واتزان، فاذا وثقت من أنك فعلت عين الصواب، فامض في طريقك، ولا تلتفت إلى الوراء قط.

منذ سنوات مضت، عندما كنت أخدم في الجيش، كان مدربنا على القفز بالجياد يصيح بنا إذا اقترب الجواد من العائق: "ادفع قلبك إلى الأمام أولا يحذو الجواد حذوه"؛ فإذا كنت صمت على القفز إلى عمل جديد، فحكّم عقلك أولا.. ثم ادفع قلبك إلى الأمام".

وقابلت صديقًا يدعى فرانك، كنت أعلم أنه يشتغل محاسبا في إحدى الشركات التي زاولت العمل بها. فلما سألته أين هو الآن قال إنه أصبح مدير المبيعات لدى إحدى شركات السيارات، وهتفت به دهشا: " لقد حسبتك محاسبا، ولم يخطر لي قط أن تشتغل بالبيع!" وحينئذ حدثني بقصته، قال: "عندما كنت صبيا، لم أجد من أسباب العمل المهيأة لى غير وظيفة محاسب،

فقبلتها ووجدت أن أفضل ما يسعني عمله أن أتقن المحاسبة فأتقنتها. ومضت سنوات لم أحظ خلالها بترقية واحدة، وكنت أعلم في قرارتي أنني لست محاسبًا بطبيعتى، فكرهت عملي.

"وجاءت الأزمة، ففقدت عملي، ولم أستطع أن أشتغل محاسبا في شركة أخرى. هنالك عولت على أشتغل بالبيع. الذي كنت آنس من نفسي ميلا إليه، والذي يأنس من نفسه ميلا إلى عمل ما يستطيع أن يقع عليه سواء كانت هناك أزمة أم لم تكن. وزاولت البيع.... أشتغلت بيع أنواع شتى من السلع. ولم أصب نجاحا يذكر في أول الأمر، ولكنى حزمت أمري، وعولت على ألا أنظر إلى الوراء قط لقد اعتزمت أن أنجح في مهنة البيع. أو أموت جوعا.. وها أنت ترى أنني لم أمت جوعا".

نعم. ما أقل الذين يموتون جوعا حين يحزمون أمورهم، و يمضون قدما في السبيل الذي اختاروه موردا لرزقهم

إدارة ماليتك الخاصة

لعله ليس هناك ما يسبب المنازعات والاضطرابات في أوساط العائلات مثل مالية البيت! وبرغم ذلك فما أيسر القضاء على هذه المنازعات لو استخدم العقل في رسم ميزانية وافية للبيت. قال أحد رجال الاقتصاد:

"إذا كان دخلك مائة قرش، وأنفقت مائة قرش وخمسة، فتلك هي التعاسة. وإذا كان دخلك مائة قرش وأنفقت تسعة وتسعين قرشًا و تسعة مليمات فتلك هي السعادة! والحق ما قال! فان مليما واحدًا كثيرًا ما يكون الحد الفاصل بين التعاسة و السعادة!

وصفة الإقتصاد هي التي تميز الإنسان المتحضر على الإنسان الهمجي. فلو أن الإنسان يستهلك كل ما ينتجه أولا بأول لما كان هناك أمل في مستقبل أفضل. وإنما يقوم تقدم العالم على مجموع جهود أبنائه في الاقتصاد والتوفير، وإن هذه الخطوط الحديدية، والبواخر التي تمخر عباب البحر، والطائرات التي تشق الفضاء، والبرق، والسيارة و غيرها من وسائل المدنية الحديثة، لم تكن لتتاح لنا لو لم يدخر الناس من دخولهم ما ينفقون منه على البحث العلمي، والمساهمة في زيادة الإنتاج.

وليس جمع المال للمال ذاته هو هدف الاقتصاد. فهذا هو الشح، وإنما الاقتصاد هو الادخار المنظم للمال – على قلته – الزائد بعد توفير ضرورات الحياة. وبديهي أنه لا تقوم للاقتصاد قائمة إذا كان الدخل أقل من أن يفي مطالب الحياة. و من ثم كان من حق كل فرد أن يكسب ما يكفل معاشه و معاش عياله، فضلا عن فائض يمكنه من مواجهة الطوارئ، أو من المساهمة في تقدم أمته.

وبالرغم من أن هذا القول من البساطة بمكان، إلا أن الصعوبة هي في تحديد مبلغ المكسب السالف الذكر، فبعض الناس يحسبون أن المكسب المعقول هو الذي يدنيهم من الرفاهية التي يتمتع بها جيرانهم، مثلا، ولما كانت دخولهم تقل عن جيرانهم، فهم لذلك في دين مستديم! إن العاقل هو الذي يستطيع أن يوفر من دخله مطالب الحياة الرئيسية وقسطا من الرفاهية متناسبا مع الفائض من دخله بعد توفير الضروريات، ولما كانت الطبيعة البشرية لا تسمح بوجود وفرة من العقلاء، فان الآمن عاقبة، أن يستطيع المرء من دخله أولا ما يدخره للمستقبل ثم يوفي بالمتبقي ضرورات الحياة وكمالياتها!

ولن تجد ذلك صعبًا إذا احتفظت بسجل تدون فيه نفقاتك ووجوهها أولا بأول. ولقد كتب الكثيرون في باب وضع ميزانية البيت، بحيث لا أرى داعيًا هنا للخوض فيه، ولن تعدم ربة البيت أن تقع على طريقة ميسورة لوضع ميزانية بيتها في إحدى المجلات النسائية. على أنني أود أن أشير إلى أن البيت الذي يشيع فيه الاضطراب المالي إنما هو حتما البيت الذي لا يضع لنفسه ميزانية محددة من نوع ما. ففي مثل هذا البيت نرى أن رائد الأسرة في الإنفاق هو الشيء الذي ترغب فيه أكثر من سواه ؛ وفي هذا الوقت الذي شاع فيه البيع بالتقسيط ينبغي ألا يلتزم البيت بأقساط معينة ما لم يكن قد حسب حسابها في ميزانيته. فان للأقساط سحرًا قد يدفع بالأسرة إلى المغالاة في التزامها، فلا تنظر الأسرة إلا والأقساط المطلوبة تلتهم أكثر الدخل! إن الشراء بالنقد أرخص دائمًا، ولا يسبب من المتاعب ما يسببه الشراء بالتقسيط. وصحيح أنك لكي تشتري بالنقد تؤجل بعض حاجاتك إلى حين، ولكن هذا أدعى إلى طمأنينتك وراحة بالك. وإنه لمن الهين أن تعتاد على تدوين نفقاتك أولا بأول. فهذه الطريقة تعينك على أن تعرف الأوجه التي تنفق فيها أكثر ما تنفق –. كما أن مقارنة أوجه الإنفاق بعضها ببعض تمكنك من أن تساوي بيتها. فتدخر بهذا ما كان يتبدد بغير حساب.

وإن هذه الخطة لتجديك سواء كان دخلك خمسة جنيهات في الشهر أو خمسين. إنها تهيئ لك سجلًا يهديك إلى التدبر في إنفاق مالك.

فأتح لنفسك فرصة التقدم ولو بالوقوف على السبل التي يتبدد فيها مالك.

كلمة أخيرة

كم من قراء هذا الكتاب – رجالا ونساء – سيعقدون بعد الفراغ منه اجتماعا مع أنفسهم لرسم سياسة تستهدف تقدمهم ونجاحهم، على ضوء ما تضمنه هذا الكتاب! قليل جدًا، للأسف! فهذه هي الطبيعة البشرية: نعرف كلنا الطريق الصحيح، ولكننا نتجنبه! إننا مجبولون على صنع الأسهل من الأمور، وندر منا من هو على استعداد لدفع ثمن النجاح. نعم فما أندر المستعدين لتضحية شيء من رفاهيتهم وشيء من الفوضى التي تسير عليها حياتهم نحو مستقبل غامض، غير واضح المعالم! وأندر منهم الذين أوتوا صفة المثابرة على خطة برعوا في إنتاجها!

لهذا كله كان من السهل أن ينجح من اعتزم النجاح، لأن الطريق الذي يسلكه ليس به إلا قلة ضئيلة من السالكين.

وحتى في أوقات الأزمات الاقتصادية، حين يزيد عدد الأيدي العاملة على عدد الأعمال المتاحة، يصدق ما أسلفناه من أن من أراد النجاح ينجح حتما! ولكن ندر من "يريد" النجاح. إن الناس "يتمنون" لو يكون لهم عمل.. "يتمنون" لو يكونوا أثرياء.. "ويتمنون" لو كانوا رؤساء أعمال. أو أصحاب أعمال... ولكن التمني لا يبلغ المراد، وإنما تبلغ المراد الإرادة.. إنك لا تبلغ النجاح إلا إذا "أردت" النجاح، وأبديت استعدادك لدفع الثمن المطلوب.

ما هي الدرجات الست المفضية إلى النجاح؟ الثقة بالنفس وقوة الإرادة... الشخصية الجذابة... القدرة على كسب الأصدقاء...الصحة

الجيدة... جلاء التفكير ووضوحه نتيجة لتدريب الذهن والذاكرة.. والقدرة على بيع خدماتك.

وليس ارتقاء هذه الدرجات بعسير أو متعذر!

إنه من السهولة بحيث يقوى عليه الرجل المتوسط! ولعلك لاحظت أن مقومات النجاح الستة متصلة بصفات "داخلية"، أي بداخل أنفسنا وهذا هو وجه صعوبتها. فلو أنها كانت مقومات مادية ملموسة لجاهدنا في استخلاصها، ولكثر عدد الناجحين. ولكن أصعب الجهاد، وأكبره مشقة، للأسف، جهاد النفس.

ولو أنك سألتني أي الصفات ألزم للسير قدما في طريق النجاح، لقلت إنها المثابرة – المقدرة على التزام الطريق الذي بدأت السير فيه.

ولو حللت الرجال الذين لا يحرزون تقدما ملحوظا في الحياة – لوجدت أنهم برغم رجاحة عقولهم، تعوزهم الرغبة في متابعة السير، أو يعوزهم الهدف الواضح، المحدد المعالم، ومن ثم كانوا جديرين بالارتداد عن السبيل لدي أية عقبة تصادقهم، إنهم يبدأون ولكنهم لا يسيرون حتى النهاية.

كم منكم أيها القراء، بدأ دراسة منزلية ولكنه لم يتمها؟ إن سجلات الدراسة عن بعد تبين أن نسبة الذين يثابرون على الدراسة حتى يتخرجوا لا تزيد على خمسة في المائة! وكم منكم اعتزم أن يخصص جانبا من وقت فراغه للقراءة والاطلاع، ولكنه تقاعس في منتصف الطريق أو قبل منتصفه؟.. وكم منكم ثار على عمل واحد رسمه لنفسه، مدى خمسة أعوام سويا؟! إنني لا أرى أصابع كثيرة مرفوعة في الهواء.. وكم منكم، أيها الأزواج بدأ حياته الزوجية بسجل أنيق النفقات اليوم، و ميزانية للشهر ثم ضرب صفحا عن هذا و تلك؟

فهذه هي المسألة... كثيرون هم الذين يبدأون، ولكن الذين يثابرون، قلة لا يؤبه لها.

المثابرة إذن – القدرة على النهوض متى صرعت ومتابعة السير هي سبيلك للوصول إلى ذروة السلم وقد أوردت في الفصل الأول عدة اقتراحات لتقوية الإرادة، فارجع إليها دائما لتعينك على السير قدما في الطريق الذي يرسمه لك هذا الكتاب.

وواحدة من الطرق غير المباشرة التي تترك أثرا قويا على المره، يحيد به رويدًا عن طريق السداد هو اتصاله بمحتر في التشاؤم، فاحذر المتشائمين حذرك الطاعون. وانك لتعرفهم بأسلوبهم. استمع الى ما يقولونه: "ادرس ليلا؟ هه! و ما جدوى الكفاءة في زمن انتشرت فيه المحاباة!."

"الأمانة والصدق، والاجتهاد؟ هه! دعها لك"، الاقتصاد؟ انفق ما في الجيب يأتيك ما في الغيب".

هؤلاء الذين أعنيهم! مدعو الحكمة، والمعرفة ببواطن الأمور! فتفرس فيهم، وتأمل حياتهم الخاصة: أنظر إلى رصيدهم في المصرف، إلى حياتهم العائلية، أن كان يمكن أن يقال أن لهم حياة عائلية... انظر إلى أعمالهم، أن كانت لهم أعمال... إنها صورة لا تشجع، أليس كذلك؟ فانسهم أذن، تجنبهم، واذكر القاعدة رقم ٣ في الفصل الأول: "اكتسب صداقة الواثقين من النجاح".

وأختتم هذا الكتاب مستعيرًا قول "و.ا هنلى".

ليس يثنيني أن ينأى مسيرى.

أو تطالعني في المسير الصعاب.

فأنا سيد قدري و مصيري.

وفي الأفق الأمل المستطاب.

وعلى الجملة، أيها القاري، إن أمر إتاحة الفرصة لنفسك متروك إليك.

الفهرس